

SKRIPSI

**KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN
USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE**
(Studi Kasus: *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan
Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

Oleh :
UMI MAHMUDAH
NPM. 13104704



Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1438 H/ 2017M

**KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN
USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE**
(Studi Kasus: *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan
Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :
UMI MAHMUDAH
NPM. 13104704

Pembimbing I : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
Pembimbing II : Imam Mustofa, M.S.I

Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1438 H/ 2017 M

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI
KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (*HOME
INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE (Studi Kasus; *Home
Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari
Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)**

Nama : **Umi Mahmudah**
NPM : 13104704
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

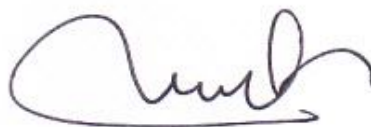
Telah disetujui untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, Januari 2018
Pembimbing II



Imam Mustofa, M.S.I
NIP.19820412 200901 1 016

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyah
Saudari Umi Mahmudah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **Umi Mahmudah**
NPM : 13104704
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI
KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (*HOME
INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE (Studi Kasus; *Home
Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan
Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat dimunaqosyahkan Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, Januari 2018
Pembimbing II



Imam Mustofa, M.S.I
NIP.19820412 200901 1 016

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : 0311/11.28.3/D/PP.00.9/1/2018

Skripsi dengan Judul: KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI
KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN
TEMPE (Studi Kasus; *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari
Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur), disusun oleh Umi
Mahmudah, NPM.13104704, Jurusan: Ekonomi Syariah telah diujikan dalam
sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu
/ 17 Januari 2018.

TIM MUNAQOSYAH:

Ketua/Moderator : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH (.....)
Penguji I : Nizaruddin, S.Ag., MH (.....)
Penguji II : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I (.....)
Sekretaris : Upia Rosmalinda, M.E.I (.....)



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN
USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE
(Studi Kasus: *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan
Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

Oleh
UMI MAHMUDAH

Usaha kecil merupakan sebuah kegiatan menghasilkan barang atau jasa yang jumlahnya terbatas, modal yang terbatas, keuntungan yang relatif kecil, tenaga kerja sedikit, menggunakan alat yang sederhana dan kepemilikannya hanya satu orang saja. Salah satunya usaha pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari yang mempertahankan keberlangsungan usahanya sampai sekarang. Penelitian ini bertujuan mengetahui karakteristik apa saja yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil pembuatan tempe tersebut.

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), sedangkan jenis penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan terhadap pemilik usaha pembuatan tempe yang berada di pasar Templek Desa 35 Wonosari. Sumber data penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Semua data-data tersebut dianalisis secara induktif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa dari beberapa karakteristik yang dimiliki usaha kecil terdapat empat karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha tempe tersebut, yaitu fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, pemasaran yang terbatas, karakteristik pemilik usaha, dan manajemen berdiri sendiri. Karakteristik tersebut sebagai faktor pendukung dalam berjalannya usaha tempe dari sejak awal sampai usaha sekarang masih berlangsung. Keempat karakteristik tersebut harus didalami, yakni fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk yang sangat mudah dalam penyesuaian jumlah produk yang dihasilkan dengan keadaan pasar atau pangsa pasar yang dapat mencegah kerugian yang besar, pemasaran yang terbatas membuat pemilik tidak perlu mengeluarkan biaya terlalu banyak, karakteristik pemilik usaha yang membuat konsumen menjadi pelanggan tetap, dan manajemen berdiri sendiri yang membuat pemilik leluasa dengan kehendaknya dalam mengambil keputusan sendiri tanpa harus mempertanggungjawabkan dengan pihak lain.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Umi Mahmudah
NMP : 13104704
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 08 Januari 2018

Yang menyatakan



UMI MAHMUDAH
NPM. 13104704

MOTTO

قُلْ يَاعِبَادِيَ الَّذِينَ أَسْرَفُوا عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا مِن رَّحْمَةِ اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يَغْفِرُ
الذُّنُوبَ جَمِيعًا ۚ إِنَّهُ هُوَ الْغَفُورُ الرَّحِيمُ ﴿٥٣﴾

“Katakanlah: "Hai hamba-hamba-Ku yang malampaui batas terhadap diri mereka sendiri, janganlah kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya Allah mengampuni dosa-dosa semuanya. Sesungguhnya Dia-lah yang Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. Az Zumar : 53)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur atas kehadrat Allah SWT keberhasilan study ini, penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah Basuki dan Ibu Jumini yang telah mengasuh, membimbing, mendidik dan membesarkan serta senantiasa mendo'akan demi keberhasilan kuliahku.
2. Kakak-kakak ku yang tersayang Habib Akhmaludin dan Rahmat Hidayat yang ikut memotivasi dan mendo'akan keberhasilanku.
3. Sahabat dan teman-teman senasib seperjuangan yang selalu menghibur, menasehati dan memotivasi. Terhususnya sahabatku Annisa Nur Azizah yang selalu memberikan motivasi dalam suka duka.
4. Almamater tercinta IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penulisan Proposal Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah di IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Sholawat serta salam penulis curahkan kepada Rasulullah SAW, yang kita nantikan syafa'atnya dihari akhir kelak dengan siizin ALLAH SWT.

Dalam upaya penyelesaian Skripsi ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH dan Bapak Imam Mustofa, M.S.I sebagai pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
5. Seluruh Dosen IAIN Metro terkhusus Dosen Jurusan Ekonomi Syari'ah yang memberikan banyak ilmu baik di dalam perkuliahan maupun di luar perkuliahan.

6. Karyawan IAIN Metro yang menyediakan sarana prasarana untuk menunjang perkuliahan.
7. Semua pemilik usaha tempe di pasar Templek Desa 35 Wonosari yang sangat membantu menyelesaikan penelitian skripsi ini, sebagai narasumber dalam pengumpulan data.
8. Sahabat dan teman-teman Ekonomi Syari'ah angkatan 2013 yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
9. Seluruh rekan-rekan Almamater IAIN Metro

Kritik dan saran demi perbaikan Skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama Islam.

Metro, 08 Januari 2018

Penulis



Umi Mahmudah

NPM. 13104704

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Usaha Kecil.....	11
1. Pengertian Usaha Kecil	11
2. Kelebihan dan Kekurangan Usaha Kecil.....	13
B. Keberlangsungan Usaha Kecil	16
C. Karakteristik Usaha Kecil.....	18
1. Kandungan Lokal yang Tinggi pada Input Produksi	19
2. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk.....	19
3. Pemasaran yang Terbatas.....	20
4. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha)	21
5. Modal yang Terbatas	23
6. Pembukuan yang Sederhana	23
7. Manajemen Berdiri Sendiri.....	24
8. Keuntungan yang Relatif Kecil.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Jenis dan Sifat Penelitian	25
B. Sumber Data	26
C. Teknik Pengumpulan Data.....	28
D. Teknik Analisis Data	30

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang <i>Home Industry</i> Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur	31
1. Gambaran Umum Lokasi Penelituian	31
2. Sejarah Singkat Berdirinya <i>Home Industry</i> Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur	35
B. Pengolahan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur	38
C. Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Pekalongan Lampung Timur	41
1. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk	41
2. Pemasaran yang Terbatas	44
3. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha).....	47
4. Manajemen Berdiri Sendiri	50
D. Analisis Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Pekalongan Lampung Timur	52

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	55
B. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pembimbing Skripsi
2. Surat Tugas Research
3. Surat Izin Research
4. Surak Keterangan Penelitian
5. Out Line
6. Alat Pengumpulan Data (APD)
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Dokumentasi Foto
10. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh setiap rumah tangga ialah kecilnya pendapatan dan besarnya pengeluaran. Hal ini menuntut kepada setiap individu berfikir untuk meningkatkan pendapatannya. Perkembangan masyarakat yang semakin pesat, kebutuhan hidup yang semakin meningkat, secara tidak langsung telah mendorong masyarakat untuk berfikir bagaimana cara meningkatkan taraf hidup, diantaranya dengan berwirausaha. Hal ini sejalan dengan pengertian wirausaha itu sendiri, yaitu suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.¹ Salah satunya dengan memulai usaha rumahan (*home industry*) atau usaha kecil.

Home industry adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah.² Usaha kecil mempunyai arti sebuah usaha yang dimiliki oleh satu orang saja, maka tanggung jawab dan aplikasinya dipikul oleh satu orang tersebut, sebagai pemiliknya.

Menjadi pemilik usaha kecil dapat memberikan peluang-peluang untuk mewujudkan impian.³ Sehingga dapat merubah nasib seseorang, tetapi

¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 17

² Yudha, *Karakteristik Home industry*, dalam <http://redblood.blog.fisip.uns.ac.id/2012/09/23/karakteristik-home-industri>, diunduh pada 12 Januari 2017

³ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta: 2009), h. 54

tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena harus melalui proses yang cukup panjang untuk mencapai semua itu.

Karakteristik usaha kecil salah satunya menggunakan modal yang terbatas. Banyak orang yang beranggapan bahwa hanya karena kurang uang atau modal, maka harapan untuk memperoleh keuntungan menjadi terhambat. Sukses tidaknya suatu kegiatan usaha pada dasarnya tidak tergantung pada besar-kecilnya ukuran usaha, tetapi lebih dipengaruhi oleh bagaimana mengelolanya. Disamping itu dalam menjalankan sebuah usaha tentu terdapat beberapa faktor-faktor penting yang dapat menjaga kelangsungan usaha, hal tersebut menjadi pendorong untuk tetap menjalankan usahanya. Salah satunya yaitu karakteristik dari usaha kecil itu sendiri.

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan *small business* penting untuk diketahui karena masih rendahnya tingkat keberhasilan *small business*. Kirby menyatakan bahwa usaha kecil menengah memiliki beberapa masalah dalam pertumbuhannya. Masalah tersebut disebabkan kurangnya nilai-nilai enterpreneur, pembiayaan, dan pasar⁴.

Masa-masa kritis yang harus dilalui perusahaan dalam hidupnya adalah selama lima tahun pertama sejak didirikan. Dalam prosesnya, ada beberapa UKM yang dapat berkembang dan kemudian menjadi sukses, namun tak sedikit yang mengalami kegagalan bahkan tak beroperasi.⁵ Masalah tersebut adalah sebagian akibat dari karakteristik usaha kecil yang

⁴ Endi Sarwoko, “Kajian Faktor-Faktor penentu keberhasilan small business” (Malang : Fakultas Ekonomi Uneversitas Kanjuruhan Malang), MODERNISASI, Volume 4, Nomor 3, Oktober 2008, h.228

⁵ Kristiningsih, Adrianto Trimarjo, “Analisis Faktpr-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usha Kecil Menengah”, (Surabaya: Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya), ISSN NO: 1978-6522, 2015, h.142

sulit untuk mempertahankan kelangsungan apalagi untuk berkembang menjadi usaha yang besar.

Usia lima (5) tahun merupakan *failure rate* yakni usia dimana banyak perusahaan kecil dan menengah mengalami kegagalan, sejalan dengan yang disampaikan oleh Wirasasmita dalam Suryana bahwa tingkat kegagalan/mortalitas usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Begitu pula dengan Hubeis dalam Lupiyoadi juga menjelaskan bahwa hampir 80% perusahaan baru di Indonesia gagal pada 5 tahun pertama.⁶

Usaha kecil menjadi salah satu pilihan usaha yang banyak diminati dimasyarakat, karena dalam pendirian dan pengelolaannya tidak terlalu sulit dengan modal yang relatif sedikit. Namun, usaha kecil juga mempunyai kekurangan dan kelebihan. Kekurangan usaha kecil salah satunya adalah cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur, terkadang tidak adanya pencatatan keuangan didalamnya. Namun, tidak sedikit usaha kecil yang masih bisa mempertahankan kelangsungan usahanya sampai saat ini. Usaha kecil juga mempunyai kelebihan yaitu bahan produksi yang digunakan mudah didapatkan dan termasuk bahan lokal, sehingga tidak terlalu terpengaruh dengan naik turunnya nilai rupiah.

Krisis ekonomi sebagai akibat adanya krisis moneter yang terjadi sejak pertengahan Juli 1997, berakibat bangkrutnya perusahaan-perusahaan berskala besar tetapi di sisi lain masih banyak usaha kecil dan menengah yang masih bertahan. Bahkan bisa dikatakan industri kecil ini mempunyai peran dalam menyelamatkan perekonomian nasional. Industri kecil cenderung menggunakan bahan baku lokal dan bahan impor yang kecil proporsinya. Produksinya tidak terlalu dipengaruhi depresiasi nilai rupiah, sehingga lebih tahan terhadap guncangan perekonomian global, meskipun sangat dipengaruhi oleh perubahan daya beli masyarakat.⁷

⁶ Rizal Edy Halim, Azrul Azis Dan Firmanzah, "Faktor Kunci Sukses Perusahaan Kecil Dan Menengah Dalam Menghindari Kegagalan Pada Periode Lima Tahun Pertama" (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia), Volume 9 Desember 2014, h. 72

⁷ Sakur, "Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta" (Surakarta : FISIP Universitas Sebelas Maret, 2011), ISSN. 1907 – 0489, Volume 7, Nomor 2, Oktober 2011, h.85

Melihat di sekitar Desa Wonosari ini kita dapat menemukan berbagai produk lokal, yang pada umumnya merupakan hasil usaha atau industri kecil, yang dapat dikatakan sebagai industri informal atau tradisional. Salah satunya adalah industri makanan tradisional yang kita kenal yaitu makanan tempe.

Seperti halnya di Desa Wonosari, tempe salah satu makanan yang diminati oleh masyarakat dari kalangan menengah kebawah ataupun menengah keatas. Usaha pembuatan tempe yang dipasarkan sendiri oleh pembuat tempe sebagai pemilik usaha ini yang berlaku sebagai penjual produknya telah melewati 5 tahun pertama untuk kelangsungan usahanya.

Setelah melakukan survei diketahui bahwa kelangsungan usaha pembuatan tempe ada yang sudah puluhan tahun. Kelangsungan hidup suatu usaha adalah tujuan utama dari suatu bisnis dari sejak berdirinya bisnis tersebut.

Kelangsungan hidup dari usaha sangat berhubungan erat dengan bagaimana mengelola perusahaan baik dari faktor keuangan maupun faktor non keuangannya. Salah satunya Intensi individu dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kelangsungan hidup, perkembangan, dan pertumbuhan organisasi.⁸

Masalah kelangsungan usaha peneliti melakukan survei kepada para pembuat tempe yang berjualan di Pasar Tempek 35 Wonosari, dilakukan wawancara untuk mendapatkan data yang valid. Pedagang tempe yang memproduksi tempennya sendiri terdapat 5 orang dan pedagang yang lain tidak memproduksi sendiri, hanya sebagai pedagang yang membeli tempe dan

⁸ Komala Inggawati, Arnold Kaudin, "Peranan Faktor-faktor Individual dalam Mengembangkan Usaha" dalam *Integritas - Jurnal Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Prasetiya Mulya Business School), NO. Vol. 3 No. 2, Agustus - November 2010, h.188

dijual kembali. Maka peneliti hanya fokus kepada pemilik usaha pembuatan tempe yang memproduksi sendiri.

Menurut ibu Sri, kelangsungan usahanya karena kebutuhan ekonomi yang harus dipenuhi, pantang menyerah meskipun terkadang mengalami kerugian, dan permintaan yang selalu ada. Karena bingung membuat usaha yang lain maka ibu Sri tetap mempertahankan usahanya meskipun lingkup usahanya relatif sederhana. Tetapi ibu Sri mengatakan bahwa beruntung ada pembuat tempe yang lain sehingga ibu Sri tidak kualahan untuk memenuhi permintaan tempe yang ada.⁹

Seperti halnya ibu Sri, pedagang yang lain juga menjawab pertanyaan yang hampir sama jawabannya. Pedagang yang lain tersebut adalah bapak Yadi, bapak Muji, bapak fajar, dan ibu Katinem.¹⁰

Berkaitan dengan karakteritik usaha kecil peneliti tertarik meneliti mengenai karakteristik, karena dari hasil survei karakter pemilik membuat peneliti tertarik untuk meneliti usaha yang dijalankan oleh pemilik. Sebuah karakteristik usaha pasti terpengaruh pada karakter pemilik usaha itu sendiri. Karena, Ibu Sri mengatakan “jika tidak ada pedagang lain maka saya tidak sanggup untuk memenuhi permintaan tempe yang diminta oleh konsumen”. Hal yang sangat menarik jika berbicara mengenai usaha, sedangkan sebuah usaha pastilah ingin lebih sukses dari usaha pesaingnya jangan sampai pelanggan lari menjadi pelanggan pesaing. Hal ini menunjukkan bahwa usaha

⁹ Hasil wawancara prasurvei dengan ibu Sri (pembuat tempe) pada hari Jum'at, 3 Maret 2017 di Desa Wonosari.

¹⁰ Hasil wawancara prasurvei dengan pembuat tempe pada hari Selasa, 14 Maret dan 06 Juni 2017 di Pasar Templek Desa Wonosari.

kecil mempunyai karakteristik yang menarik untuk diteliti, sehingga akan timbul pertanyaan yang harus dipecahkan. Selain itu, ada usaha pembuatan tempe yang tidak memproduksi tempe lagi atau berhenti. Mengalami kegagalan dalam mempertahankan usahanya, dikarenakan masalah sumber tenaga kerja dan usaha tempe tidak ada yang menjalankannya setelah dia beralih profesi, usaha tersebut milik Bapak Darsimin.

Dalam hal ini menimbulkan pertanyaan kepada peneliti karakteristik apa saja yang mempengaruhi keberlangsungan usaha meskipun tidak adanya pengembangan usaha secara signifikan yang terjadi. Sedangkan karakteristik yang dimiliki usaha kecil mempunyai kelemahan untuk mempertahankan sebuah usaha agar tetap berlangsung ditengah persaingan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang “Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (*Home Industry*) Pembuatan Tempe (Studi Kasus : *Home industry* Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan bagaimana kondisi lapangan, maka peneliti dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut; Karakteristik apa saja yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil (*home industry*) pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian:

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini, sesuai dengan rumusan masalah tersebut di atas adalah; Untuk mengetahui karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur.

2. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat berguna tidak hanya bagi penulis pribadi tetapi juga dapat berguna bagi orang lain. Kegunaan penelitian ini dapat dirumuskan dalam dua hal, yaitu :

a. Manfaat Teoritis

Dengan penelitian ini penulis mengharapkan dapat menerapkan teori yang telah penulis dapat dalam perkuliahan serta membandingkan dengan realitas yang ada dalam masyarakat. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat pula bagi seluruh aktivitas akademika khususnya dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro sebagai bahan informasi dan bahan penelitian terhadap karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dan memotivasi bagi para pembuat (pedagang) tempe untuk

tetap mempertahankan kelangsungan usaha kecil yang sudah berjalan selama ini dan agar lebih mengembangkan usahanya dimasa yang akan datang, dan tidak hanya berlangsung tetapi bisa menjadi usaha yang besar dan sukses.

D. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan mengajukan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya. Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini, sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berada.

Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau penelitian ini. Oleh karena itu, dalam kajian pustaka ini peneliti memaparkan beberapa karya ilmiah yang terkait dengan pembahasan peneliti, diantaranya adalah:

Penelitian Silvia Agusta dalam skripsi *Analisis Terhadap Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Rumah Makan Mustika Minang Kota Metro*, dalam penelitian ini Silvia Agustina menyimpulkan faktor lokasi merupakan perencanaan dalam bisnis yang menentukan jangka pendek atau jangka panjang bisnis yang dijalankan dalam hal ini penentuan tempat yang strategis, harga ditentukan dengan melihat pesaing, bahan baku, dan biaya operasional, pelayanan merupakan suatu etika yang mempengaruhi

kepercayaan dan minat konsumen.¹¹ Penelitian ini lebih fokus pada faktor lokasi, penentuan harga, dan promosi untuk mempengaruhi keberhasilan usaha.

Penelitian Vita Silviani dalam skripsi *Faktor-Faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pembuat Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gendang Rejo Pekalongan Lampung Timur)*, dalam simpulan Vita Silviani menjelaskan faktor-faktor yang menunjang keberhasilan usaha kecil menurut etika bisnis Islam ada dua faktor yakni faktor eksternal dari lingkungan, dan faktor internal. Kaitannya dengan etika bisnis Islam terletak pada kelima aspek yaitu keTauhidan, kehendak bebas yang dimiliki setiap manusia untuk menentukan arah usahanya, kebenaran, kejujuran, serta tanggung jawab, artinya dalam hal ini dalam keberhasilan usaha kecil anyaman tampah ini sudah sesuai menurut etika bisnis Islam jika dilihat dari Tauhid.¹² Penelitian ini melihat faktor-faktor dari segi etika bisnis Islam demi menunjang keberhasilan usaha kecil.

Penelitian lain, Johan Jatu Wibawa Putra dalam skripsi *Jaringan Sosial Pengusaha Tempe Dalam Kelangsungan Usaha Di Debean (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Jaringan Sosial Sentra Industri Usaha Tempe Terhadap Kelangsungan Usaha di Debean Kelurahan Mojosoongo)*, dalam penelitian ini disimpulkan bahwa jaringan sosial yang terjadi secara

¹¹ Skripsi, Silvia Agusta, *Analisis Terhadap Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Rumah Makan Mustika Minang Kota Metro*, (Metro: STAIN Jurai Siwo, 2014)

¹² Skripsi, Vita Silviani, *Faktor-Faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pembuat Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gendang Rejo Pekalongan Lampung Timur)*, (Metro: STAIN Jurai Siwo, 2015), h.62

morphologi dan interaksional sangat berkaitan dengan keberlangsungan usaha. Kemudian dalam tingkah laku sosial yang dilakukan pengusaha dalam interaksi dengan orang lain akhirnya akan menimbulkan kerjasama satu sama lain dalam segala hal, baik secara sosial maupun ekonomi.¹³

Berdasarkan beberapa penelitian yang telah peneliti gambarkan di atas, terdapat beberapa persamaan yakni sama-sama menjelaskan sesuatu yang mempengaruhi atau penunjang sebuah usaha, namun terdapat pula perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, jika dilihat dari penelitian Silvia Augusta lebih fokus pada faktor lokasi, penentuan harga, dan promosi untuk mempengaruhi keberhasilan usaha, dalam penelitian Vita Silviani penelitian ini melihat faktor-faktor dari segi etika bisnis islam demi menunjang keberhalisan usaha kecil, sedangkan Johan Jatu Wibawa Putra lebih menjelaskan satu faktor yakni jaringan sosial terhadap kelangsungan usaha tempe di Debean.

Penelitian yang dilakukan peneliti ini memiliki kajian yang berbeda seperti yang telah dijelaskan di atas, walaupun memiliki fokus kajian yang hampir sama pada tema-tema tertentu. Akan tetapi, dalam penelitian ini yang dikaji oleh peneliti lebih ditekankan pada ciri-ciri atau karakteristik usaha demi keberlangsungan usaha dalam mempertahankan hidup usaha yang sudah berjalan bertahun-tahun sampai saat ini.

¹³ Skripsi, Johan Jatu Wibawa Putra, “*Jaringan Sosial Pengusaha Tempe dalam Kelangsungan Usaha Di Debean (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Jaringan Sosial Sentra Industri Usaha Tempe Terhadap Kelangsungan Usaha di Debean Kelurahan Mojosongo)*”, (Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2010), h.12-16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Usaha Kecil

1. Pengertian Usaha Kecil

Berdasarkan UU No. 9/1995 tentang Usaha Kecil yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, seperti kepemilikan, sebagaimana yang diatur dalam undang-undang ini. Usaha kecil yang dimaksud disini meliputi juga usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Adapun usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima, dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun, dan atau berkaitan dengan seni dan budaya¹⁴.

Menurut surat edaran Bank Indonesia No. 26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah usaha yang memiliki total aset maksimum Rp 600 juta tidak termasuk tanah dan rumah yang ditempati. Pengertian usaha kecil meliputi usaha perseorangan,

¹⁴ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 45

badanusaha swasta, dan koperasi, sepanjang aset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp 600 juta.¹⁵

Bisnis skala kecil biasanya dilakukan oleh individu, keluarga, atau kelompok kecil tertentu, yang menghasilkan barang dan jasa yang dikonsumsi langsung dalam jumlah yang terbatas. Dalam bisnis skala kecil, omset yang diperoleh biasanya kecil dengan akses modal dan pemasaran yang terbatas.¹⁶ Bentuk ini amat lazim terdapat di Indonesia, terutama pada pengusaha-pengusaha kecil. Hampir setiap usaha produksi kecil-kecilan yang kita jumpai adalah perusahaan perseorangan.¹⁷

Perusahaan perseorangan adalah badan usaha yang kepemilikan dan pengelolaannya dilakukan oleh satu orang. Individu dapat membuat badan usaha perseorangan tanpa izin atau akta notaris dan tata cara tertentu. Semua orang bebas membuat bisnis personal tanpa adanya batasan untuk mendirikan.¹⁸

Bidang industri kecil akan memberikan hasil yang lumayan jika ditekuni dengan telaten. Dalam bidang industri kecil itu, amatlah menarik untuk membuka lapangan kerja baru khususnya di bidang industri kecil atau industri rumah tangga yang bahan bakunya murah, gampang diperoleh dan tersedia.¹⁹

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.112

¹⁷ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 62

¹⁸ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), h.26

¹⁹ Sudrajad, *Kiat Mengentaskan Pengangguran Melalui Wirausaha*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), h. 78

Berdasarkan beberapa pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa usaha kecil, bisnis skala kecil, perusahaan perseorangan, dan bidang industri kecil, jika disimpulkan mempunyai arti yang sama yaitu suatu kegiatan menghasilkan barang atau jasa yang jumlahnya terbatas, modal dan keuntungan relatif kecil, tenaga kerja sedikit dan menggunakan alat produksi yang sederhana, dan kepemilikannya hanya satu orang saja.

Adapun contoh usahanya adalah Usaha Dagang (UD), Perusahaan Dagang (PD), toko kelontong, warung, percetakan, jasa ahli, salon, tukang bakso keliling, pedagang asongan, pedagang kaki lima, dan lain sebagainya.

2. Kelebihan dan Kekurangan Usaha Kecil

Perusahaan kecil mempunyai berbagai kelebihan dalam beberapa hal sesuai dengan ukuran perusahaan ini. Kelebihan-kelebihan itu antara lain sebagai berikut:

a. Fleksibel

Perusahaan kecil umumnya dikelola oleh pemiliknya sehingga perusahaan itu mampu beraksi lebih cepat terhadap terjadinya perubahan pasar. Dan perusahaan dapat mengembangkan ide produk dan memanfaatkan kesempatan yang ada di pasar tanpa harus melalui proses yang panjang.

b. Lebih efisien dalam pengoperasian

Perusahaan kecil dapat beroperasi dengan biaya keseluruhan dalam jumlah yang relatif kecil.

c. Pelayanan yang akrab

Perusahaan kecil memungkinkan untuk memberi pelayanan yang akrab dan sentuhan pribadi. Pemilik yang sekaligus juga manager, melalui hubungan langsung dengan konsumen, dapat memperoleh umpan balik tentang cara yang baik dalam memenuhi kebutuhan pasarnya.²⁰

Menurut Agus Sucipto, kelebihan usaha perorangan/individu adalah:

- a. Keuntungan menjadi milik sendiri
- b. Mudah mendirikannya
- c. Tidak perlu berbadan hukum
- d. Rahasia perusahaan terjamin
- e. Biaya organisasi rendah, karena organisasi tergolong sederhana
- f. Aktivasnya relatif simpel manajemennya fleksibel.²¹

Disamping kelebihan-kelebihan tersebut, usaha kecil juga mempunyai kekurangan yaitu sebagai berikut:

a. Keterbatasan kecakapan manajerial

Pemilik usaha kecil mungkin tidak memiliki berbagai keterampilan yang memadai untuk menghadapi segala perubahan yang terjadi dengan cepat. Beberapa diantara mereka mempunyai pengalaman dalam suatu bidang tetapi tidak dalam bidang yang mereka pilih untuk mereka mulai, sementara yang lain mungkin mempunyai keterampilan dalam bidang teknis tetapi tidak mempunyai kemampuan manajemen.

²⁰ Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Andi, 2007) h.32-33

²¹ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan.*, h. 27

b. Kesulitan mengembangkan dana

Memperbesar pinjaman dapat mengundang kesulitan, karena perusahaan baru lebih resiko daripada perusahaan yang telah mapan. Sumber dana yang digunakan umumnya sumber dana pribadi. Wirausaha lebih memiliki semangat daripada kecakapan manajerial bagi wirausahaan untuk memulai usaha.²²

Agus Sucipto juga menuliskan ada beberapa kekurangan usaha perorangan/individu, yakni:

- a. Modal tidak terlalu besar
- b. Aset pribadi sulit dibedakan dengan aset perusahaan
- c. Perusahaan sulit berkembang karena kurangnya ide-ide
- d. Pengelolaan tergantung kemampuan si pemilik
- e. Kelangsungan perusahaan kurang terjamin
- f. Tanggung jawab pemilik tidak terbatas.²³

Pemilik usaha kecil, seperti kebanyakan orang pada umumnya, tidak memiliki kecapakan yang tinggi dalam mendapatkan, mengelola, dan menggunakan uang. Modal yang tidak memadai atau pengelolaan uang yang lemah dapat merusak suatu usaha meskipun ide dasar usahanya sudah baik dan produknya dapat diterima oleh pasar.

Dalam praktiknya pemilihan usaha kecil ini dilakukan oleh pemilik modal kecil dan jenis kegiatan usaha yang relatif kecil atau

²² Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis.*, h. 34

²³ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan.*, h. 27

khusus. Demikian pula dengan wilayah operasi yang hanya terfokus pada satu atau wilayah tertentu saja.²⁴

B. Keberlangsungan Usaha

Setiap pengusaha menghendaki adanya ketenangan dan keberlanjutan usaha. Hal tersebut dapat dicapai jika lingkungan usaha menerima dan mendukung keberadaan usaha. Keberadaan usaha yang dapat diterima oleh lingkungan biasanya mampu memberikan kemanfaatan bagi semua komponen masyarakat sekitarnya.²⁵

Kelanjutan usaha, maksudnya adalah usaha yang dijalankan untuk jangka waktu yang panjang, bukan hanya sesaat. Pemilik berharap usaha yang didirikan memiliki umur panjang.²⁶ Mengenai kelangsungan hidup usaha kecil adalah kelemahannya karena mayoritas kelangsungan hidup atau umur perusahaan relatif lebih singkat walaupun ada yang sampai beberapa turunan. Hal ini disebabkan kepemimpinan pemilik sulit ditularkan kepada keluarga, sehingga terjadi kefakuman yang menyebabkan kelangsungan hidup perusahaan berakhir. Hal ini disebabkan juga akibat pemiliknya meninggal dunia sulit untuk mencari penggantinya.²⁷ Hal tersebut sering terjadi dalam usaha kecil yang dikelola individu atau sebuah rumah tangga dalam keterbatasan mempertahankan kelangsungan usaha.

²⁴ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 31

²⁵ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan.*, h. 25

²⁶ Kasmir, *Pengantar Manajemen.*, h.28

²⁷ *Ibid.*, h. 31

Keberlangsungan (*sustainability*) diartikan sebagai suatu bentuk kata kerja yang menerangkan suatu keadaan atau kondisi yang sedang berlangsung terus menerus dan berlanjut, merupakan suatu proses yang terjadi dan nantinya bermuara pada suatu eksistensi atau ketahanan suatu keadaan (disarikan dari kamus Lengkap Bahasa Indonesia).

Pernyataan-pernyataan ini dapat dianalogkan dan dipakai sebagai definisi konsep dalam penelitian ini. Bahwa keberlangsungan usaha merupakan suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana di dalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha (industri). Cara-cara yang dipergunakan ini bersumber dari pengalaman sendiri, orang lain, serta berlandaskan pada kondisi ekonomi yang sedang terjadi didalam dunia usaha. Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia, keberlangsungan berarti kelanjutan, ketahanan. Pengertian keberlangsungan menurut kamus ilmu-ilmu sosial yaitu cara dimana suatu tindakan atau tugas dilaksanakan.²⁸

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan keberlangsungan usaha adalah suatu kondisi sebuah usaha yang masih tetap berjalan atau sedang berlangsung terus menerus dari sejak didirikan sampai sekarang hingga waktu yang tidak ditentukan dan dapat mempertahankan berjalannya usaha dengan produk yang dihasilkan.

²⁸ Skripsi, Johan Jatu Wibawa Putra, "*Jaringan Sosial Pengusaha Tempe dalam Kelangsungan Usaha Di Debean (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Jaringan Sosial Sentra Industri Usaha Tempe Terhadap Kelangsungan Usaha di Debean Kelurahan Mojosongo)*", (Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2010), h.12-16

C. Karakteristik Usaha Kecil

Usaha kecil dapat mencapai sebuah keberhasilan dalam mempertahankan kelangsungan hidup apabila ada faktor-faktor yang mempengaruhi bertahannya usaha. Penelitian ini meneliti usaha kecil pembuatan tempe yang termasuk dalam kategori usaha kecil informal. Sebuah usaha yang dalam pengelolaannya sangat sederhana, bmodal kecil, keuntungan yang tidak stabil dan relatif kecil. Namun, dengan usaha ini para pemilik tempe tersebut bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan pengelolaan perusahaan, yang secara garis besar dikelompokkan dalam lingkungan eksternal dan internal.²⁹ Lingkungan eksternal yang mempengaruhi terdiri atas dua kelompok yaitu lingkungan tidak langsung (faktor ekonomi, sosial, politik, dan teknologi) dan lingkungan langsung (posisi kompetitif perusahaan, profil pelanggan, pemasok dan kreditor, dan tenaga kerja). Sedangkan lingkungan internal ada tujuh elemen penting yang saling terkait dan mempengaruhi, yang mutlak dimiliki dan setiap perusahaan, yaitu *superordinate goal, structure, system, sytle, staff, skill, dan strategy*.³⁰

Faktor-faktor tersebut mencakup secara garis besar atau keseluruhan keberhasilan sebuah perusahaan, namun jika membahas keberhasilan usaha kecil demi keberlangsungan hidup, maka harus dilakukan penyesuaian dengan karakteristik usaha kecil tersebut yang lebih sederhana dalam pengelolaannya.

²⁹ Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 133

³⁰ *Ibid.*, h. 134-135

IKM (Industri Kecil dan Menengah), untuk dapat bersaing dalam kondisi lingkungan yang penuh dengan ketidakpastian dan persaingan yang kompetitif, IKM memerlukan strategi kompetitif yang bisa menjamin kelangsungan hidup IKM. Terdapat dua faktor utama yang dapat mempengaruhi kemampuan IKM untuk bertahan dalam kondisi krisis yang terjadi yaitu kandungan lokal yang tinggi pada input produksinya dan fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk.³¹ Faktor tersebut merupakan karakteristik atau sebuah kelebihan yang menjadi ciri-ciri sebuah usaha kecil. Adapun karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil yaitu:

1. Kandungan Lokal yang Tinggi pada Input Produksi

Keunggulan kandungan lokal yang tinggi pada input produksinya dapat menghasilkan komoditas dengan keunikan dan kekhasan tertentu yang menjadi nilai lebih produk yang memiliki daya saing lebih dipasar.³² Keunikan dan kekhasan masing-masing pedagang menjadi daya tarik tersendiri untuk menciptakan permintaan dari masyarakat. Kandungan yang termasuk berbahan lokal, murah dan mudah didapat yang menyebabkan produk ini diterima di masyarakat karena produk tempe ini memang asli makanan orang Indonesia dan cukup diminati oleh masyarakat.

2. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk

Perubahan permintaan yang terjadi dengan cepat dipasar pada saat krisis mampu direspon oleh IKM tanpa terjadi inefisiensi yang begitu

³¹ Lina Anatan, Lena Ellitan, *Strategi Bersaing: Konsep, Riset, Instrumen*, (Bandung: Alfabeta, CV, 2009), h. 11

³² *Ibid.*

besar. Studi CESS dan The Asia Foundation menunjukkan bahwa semakin kecil skala usaha, semakin kecil dampak penurunan output yang terjadi akibat krisis.³³ Fleksibilitas dalam penyesuaian kapasitas produk yang dihasilkan menjadi faktor yang mendukung usaha kecil dalam mencegah kerugian yang akan terjadi.

Perusahaan kecil umumnya dikelola oleh pemiliknya sehingga perusahaan itu mampu beraksi lebih cepat terhadap terjadinya perubahan pasar.³⁴ Fleksibilitas usaha kecil sangat mudah melakukan penyesuaian terhadap keadaan pasar, apabila permintaan berkurang maka pemilik akan mengurangi jumlah tempe yang dibuat. Begitu dengan apabila permintaan meningkat maka akan menambah jumlah tempe yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

3. Pemasaran yang Terbatas

Philip Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai proses sosial dan manajerial yang dilakukan seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk yang bernilai dengan yang lainnya.

Ada beberapa konsep dalam pemasaran, meliputi:

a. Kebutuhan.

Kebutuhan merupakan suatu keadaan ketika dirasakannya ketidakpuasan dasar tertentu yang sifatnya ada dan terletak dalam tubuh dan kondisi manusia.

³³ *Ibid.*, h. 12

³⁴ Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis*,.. h.32

b. Keinginan.

Keinginan merupakan kehendak yang kuat akan pemuas yang spesifik terhadap kebutuhan-kebutuhan yang lebih mendalam.

c. Permintaan.

Permintaan merupakan keinginan terhadap produk-produk tertentu yang didukung oleh suatu kemampuan dan kemauan untuk membelinya.

d. Produk.

Produk merupakan suatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan. Produk dapat berupa barang, jasa, maupun ide-ide.³⁵

e. Nilai.

Nilai merupakan estimasi konsumen terhadap kapasitas produk secara keseluruhan untuk memuaskan kebutuhannya.³⁶

Pasar merupakan tempat pemasaran yang tepat karena, pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli dalam satu tempat yang akan melakukan transaksi jual-beli, tawar menawar dan sebagainya untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan.

4. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha)

Arti kata *karakter* dapat dilacak dari kata Latin *Kharakter*, *Kharassein*, dan *Kharax*. Karakter mengandung pengertian (1) suatu kualitas positif yang dimiliki seseorang, sehingga membuatnya menarik

³⁵ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis.*, h. 214-215

³⁶ *Ibid.*, h. 216

dan atraktif; (2) reputasi seseorang; dan (3) seseorang yang memiliki kepribadian yang eksentrik.³⁷ Sedangkan pengertian wirausaha adalah seseorang yang mempunyai kemampuan didalam melihat peluang mencari dana, serta sumber dana lain yang diperlukan untuk meraih peluang tersebut dan berani mengambil resikonya dengan tujuan tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat.³⁸

Totok S. Wiryasaputra, dalam buku kewirausahaan karangan Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, menyatakan bahwa ada sepuluh sikap dasar (karakter) wirausaha yaitu: visioner, bersikap positif, percaya diri, asli, berpusat pada tujuan, tahan uji, sikap menghadapi resiko, kreatif menangkap peluang, menjadi pesaing yang baik, pemimpin yang demokratis.³⁹

David Mc Clelland, dalam buku Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan karangan Mudjiarto, Aliaras Wahid, menyatakan ada 9 karakteristik utama yang terdapat dalam diri seseorang wirausaha sebagai berikut : dorongan berprestasi, bekerja keras, memperhatikan kualitas, sangat bertanggung jawab, berorientasi pada imbalan, optimis, berorientasi pada hasil karya yang baik, mampu mengorganisasikan, berorientasi pada uang.⁴⁰

³⁷ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2011), h. 50

³⁸ Mudjiarto, Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 2

³⁹ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan.*, h. 54

⁴⁰ Mudjiarto, Aliaras Wahid, *Membangun Karakter.*, h. 4

Sedangkan Geoffrey G. Merideth dalam buku yang sama ,juga mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan yaitu: percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan.⁴¹

Beberapa pendapat dan kesimpulan dari para ahli tentang karakteristik wirausaha berbeda-beda. Tapi pada intinya adalah, bahwa seseorang wirausaha merupakan individu yang mempunyai ciri dan watak untuk berprestasi lebih tinggi dari kebanyakan individu-individu lainnya.⁴²

Pernyataan tersebut berkaitan dengan karakteristik usaha kecil yang dimiliki pemilik usaha yakni pengalaman manajerial dalam pengelolaan perusahaan masih sangat terbatas.

5. Modal yang Terbatas

Artinya modal usaha kecil disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik, sehingga modal yang dapat dikumpulkan juga relatif kecil.⁴³ Usaha kecil merupakan usaha yang bermodal kecil atau terbatas karena, modal didapatkan dari harta pribadi yang digunakan sebagai modal usaha.

6. Pembukuan yang Sederhana

Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.⁴⁴ Berbeda dengan perusahaan yang ukuran perusahaannya mempunyai omset yang besar

⁴¹ *Ibid.*, h. 5

⁴² *Ibid.*, h. 3

⁴³ Francis Tantri, *Pengantar Bisnis.*, h. 54

⁴⁴ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis.*, h. 46

dengan pencatatan administrasi yang sesuai kaidah dan terperinci, usaha kecil hanya melakukan pembukuan sederhana karena sesuai dengan modal yang relatif kecil dan keuntungan yang sedikit.

7. Manajemen Berdiri Sendiri

Artinya, para manajer usaha kecil ini adalah juga pemilik usaha, mereka memiliki kebebasan luas untuk bertindak dan mengambil keputusan. Karakteristik ini dengan kata lain tidak ada pemisahan yang tegas antara pemilik dengan pengelola perusahaan. Pemilik adalah sekaligus pengelola dalam usaha kecil.⁴⁵ Salah satu kelebihan usaha kecil yang tidak terikat dengan peraturan manajemen.

8. Keuntungan yang Relatif Kecil

Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.⁴⁶ Selain itu dengan ukuran dan modal usaha yang terbatas maka otomatis keuntungan yang didapatkan relatif kecil. Namun tidak sedikit masyarakat yang memulai usaha dengan mengelola usaha kecil.

⁴⁵ *Ibid.*,

⁴⁶ *Ibid.*,

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.⁴⁷ Penelitian lapangan pada penelitian ini berjenis deskriptif, menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi.⁴⁸

Di dalam Penelitian ini, peneliti melakukan penelitian lapangan untuk mengetahui tentang apa saja karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil (*home industry*) pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan yang sudah berjalan cukup lama.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan

⁴⁷ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 96

⁴⁸ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), h. 44

masalah manusia.⁴⁹ Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk memahami fenomena atau gejala sosial yang menitikberatkan pada gambaran yang lengkap tentang fenomena yang dikaji.

Penelitian kualitatif memiliki enam jenis penelitian dan peneliti menggunakan salah satu diantaranya adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang.⁵⁰

Penelitian kualitatif deskriptif ini berupa keterangan-keterangan bukan berupa angka atau hitungan yang menunjukkan jumlah atau presentase. Akan tetapi, di dalam penelitian ini hanya berupa gambaran dan keterangan-keterangan mengenai karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil pembuatan tempe.

B. Sumber Data

Banyak klasifikasi data, namun yang banyak dimanfaatkan dalam desain penelitian adalah klasifikasi menurut cara memperolehnya, yaitu data primer dan data sekunder.⁵¹ Penelitian ini menggunakan dua sumber data yakni primer dan sekunder:

1. Sumber Data Primer

Menurut Kuncoro, metode untuk pengumpulan data primer dapat dilakukan dengan cara pasif dan cara aktif. Pengumpulan data cara pasif adalah melakukan pengumpulan data dengan mengobservasi karakter,

⁴⁹ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 33

⁵⁰ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*., h. 34

⁵¹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h.

dengan alat mekanik atau manual. Pengumpulan data cara aktif adalah dilakukan dengan manayai responden, baik secara personal maupun tidak.⁵²

Menurut Rianto Adi, bahwa data primer ialah data yang diperoleh secara langsung dari objeknya yaitu data pertama yang diperoleh dari pihak pertama, dari sumber asalnya yang belum diolah dan diuraikan orang lain. Data Primer merupakan sebuah keterangan atau fakta yang secara langsung diperoleh melalui penelitian lapangan.

Penelitian ini menggunakan pengumpulan data cara aktif sehingga peneliti melakukan wawancara kepada para responden yang bersangkutan. Adapun responden yang peneliti wawancara antaramya pemilik usaha pembuatan tempe, karyawan dan beberapa konsumen yang dipilih secara acak.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber dari bahan bacaan. Sumber-sumber sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notula rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah.⁵³

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang merujuk pada literatur-literatur yang berkaitan dengan usaha kecil dan faktor keberlangsungan atau keberhasilan usaha. Data peneliti diperoleh dari berbagai sumber kepustakaan seperti: skripsi, buku-buku, dan karya tuli

⁵² *Ibid.*, h.103-104

⁵³ S. Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 143

lainya, dokumen-dokumen, dan sumber lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Ada beberapa teknik yang dapat digunakan peneliti dalam mengumpulkan data penelitian, diantaranya teknik pengamatan, teknik tes, teknik pertanyaan, teknik wawancara dan teknik dokumentasi.⁵⁴ Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara, dan dokumentasi.

1. Wawancara

Wawancara atau interviu adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi. Dalam wawancara pertanyaan dan jawaban diberikan secara verbal. Biasanya komunikasi ini dilakukan dalam keadaan saling berhadapan, namun komunikasi dapat juga dilaksanakan melalui telepon.⁵⁵

Jenis wawancara terdiri dari;

- a. Wawancara bebas (wawancara tak terpimpin)
- b. Wawancara terpimpin
- c. Wawancara bebas terpimpin⁵⁶

Sedangkan di dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara bebas terpimpin, adalah merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan terpimpin. Jadi pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan diteliti, selanjutnya dalam proses

⁵⁴ Muhammad, *Metodologi Penelitian.*, h. 149-151

⁵⁵ S. Nasution, *Metode Research.*, h. 113

⁵⁶ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian.*, h. 83

wawancara berlangsung mengikuti situasi pewawancara harus pandai mengarahkan yang diwawancarai apabila ternyata ia menyimpang.⁵⁷

Informan yang diambil adalah pembuat tempe yang sudah mempertahankan keberlangsungan usahanya selama 5 tahun bahkan lebih dan mempunyai karakteristik yang menarik untuk dikaji lebih lanjut. Pembuat tempe tersebut adalah Bapak Yadi, Ibu Sri, Ibu Katinem, Bapak Fajar dan Bapak Muji yang memiliki usaha yang produknya di Pasar Templek Wonosari, karyawan dan beberapa konsumen. Maka peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha pembuatan tempe. Kemudian peneliti melihat karakteristik yang dimiliki usaha kecil sehingga dapat berpengaruh atas usaha yang telah dijalankan.

2. Observasi

Metode observasi adalah suatu pengamatan dan pencatatan dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena tersebut bisa dengan melihat, mendengar yang kemudian dicatat.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi langsung yaitu peneliti melakukan pengamatan tanpa perantara terhadap objek yang diteliti. Dengan pemikiran peneliti melakukan observasi dengan pengumpulan data-data melalui pengamatan, pendengaran dan menuliskannya atas hasil pengamatan yang dilakukannya.

⁵⁷ *Ibid.*, h. 85

D. Teknis Analisis Data

Analisis dalam penelitian merupakan bagian dalam proses penelitian yang sangat penting, karena dengan analisa data yang ada akan nampak manfaatnya terutama dalam memecahkan masalah penelitian dan mencapai tujuan akhir penelitian.⁵⁸

Teknis analisis data yang dipakai di dalam penelitian ini adalah metode kualitatif lapangan, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan di dalam bentuk uraian. Analisis data di dalam penelitian kualitatif adalah proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengatur hasil wawancara seperti apa yang dilakukan dan dipahami dan agar supaya peneliti bisa menyajikan apa yang didapatkan pada orang lain.⁵⁹

Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan data-data yang peneliti kumpulkan baik hasil data wawancara maupun observasi, selama mengadakan penelitian di desa 35 Wonosari tentang karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha pembuatan tempe kemudian menarik kesimpulan-kesimpulan dari penelitian yang dilakukan. Penelitian ini di analisis secara induktif dimana peneliti menggambarkan keadaan di lapangan secara khusus kemudian disimpulkan secara umum.

⁵⁸ Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.104

⁵⁹ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang: UIN-Malika Press, 2010), h. 355

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Wonosari dibuka pada hari Selasa Wage tanggal 28 Februari 1939 oleh Pemerintah Hindia Belanda dengan cara memindahkan penduduk dari Pulau Jawa yang dinamakan *Kolonisasi*. Petugas Transmigrasi pada jaman Kolonisasi disebut *Mantri*, dan pada saat pemindahan penduduk itu nama petugasnya adalah Kamso. Perpindahan penduduk yang pertama dipimpin oleh Atmo Suwito adalah berasal dari Wonosari Gunung Kidul pada tanggal 28 Februari 1939 sebanyak 86 KK, kemudian pada hari Rabu Kliwon tanggal 01 Maret 1939 sebanyak 64 KK berasal dari Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada tanggal 20 Februari 1940 didatangkan lagi penduduk dari daerah Gemolong Sragen, Jawa Tengah sebanyak 156 KK yang dipimpin oleh Dulah Sajuri. Sebelum menjadi Desa maka pemimpin pada waktu itu dinamakan *Kami Tuo*.⁶⁰

Desa Wonosari terbentuk pada awal tahun 1942. Nama Wonosari berasal dari kata *Wono* yang berarti *alas* atau *hutan*, dan kata *sari* yang berarti *inti*. Dengan demikian *Wonosari* berarti “*inti dari hutan*”, hal ini karena pada waktu itu penduduknya memanfaatkan lahan hutan yang

⁶⁰ Hasil Dokumentasi, Buku Laporan Hasil Perlombaan Desa Tingkat Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur Tahun 2010

diolah untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.⁶¹ Selain itu juga ada dasar yang dipakai untuk memberi nama “*Wonosari*” pada desa ini yaitu karena penduduknya yang datang pertama kali di desa ini berasal dari daerah Wonosari Gunung Kidul Yogyakarta. Namun pemberian nama desa ini juga atas kesepakatan para tokoh - tokoh pada waktu itu.⁶²

Penduduk yang ada tersebut pada awalnya di tampung di suatu tempat yang dinamakan “*bedeng*” yang bernomor **35**. Bahkan nama bedeng 35 masih dipakai sampai sekarang, selain itu juga ada nomor bedeng lainnya di wilayah lain. Sebelum terbentuk menjadi desa Wonosari, awalnya wilayah ini terbagi menjadi 3 yaitu bedeng 35 Polos, bedeng 35 A dan bedeng 35 B dengan pamong masing – masing wilayah yaitu :

1. Bedeng 35 Polos

Pendatangnya berasal dari daerah Wonosari Gunung Kidul Yogyakarta dipimpin oleh Kami Tuo yang bernama **Atmo Suwito** dengan perangkat / pamong :

- Carik : Atmo Suparto
- Bayan I : Wongso Arjo
- Bayan II : Ponco
- Polisi Desa : Dulah Harjo
- Hasil Dokumenstasi dan Wawancara dengan Sekretaris Desa Wonosari

Bapak Daim Waspada, Tanggal 4 September 2017

⁶¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Abu Hamid, Selaku Tokoh Masyarakat Desa 35 Wonosari pada Tanggal 15 Oktober 2017

⁶² *Ibid.*,

2. Bedeng 35 A

Pendatangnya berasal dari daerah Jawa Tengah dipimpin oleh Kami Tuo yang bernama **Dulah Sajuri** dengan perangkat / pamong :

- Carik : Harjo Taruno
- Bayan I : Joyo Karso
- Bayan II : So Pawiro
- Polisi Desa : Kerto Pratiknyo

3. Bedeng 35 B

Pendatangnya berasal dari daerah Bantul Yogyakarta dipimpin oleh Kami Tuo yang bernama **Joyo Lukito** alias **Joyo Ganjar** dengan perangkat / pamong :

- Carik : Dul Fatah
- Bayan I : Harjo Setro
- Bayan II : Joyo Krapyak
- Polisi Desa : Harjo Ndayu

Pada tahun 1943 Joyo Lukito dipindah ke wilayah Purbolinggo oleh Pemerintah Hindia Belanda sehingga Kami Tuo/ pimpinan di bedeng 35 B digantikan oleh Dulah Harjo.

Dari ketiga blok wilayah tersebut yang mengalami perubahan perangkat / pamong adalah Bedeng 35 Polos yaitu :

- Kami Tuo : Atmo Suwito
- Carik : Arjo Sumarto
- Bayan I : Karto Ikromo

- Bayan II : Dulah Harjo
- Polisi Desa : Suwito

Pada zaman kolonisasi para penduduk desa sangat menderita demi mempertahankan hidup mereka, banyak siksaan yang dilakukan oleh pemerintahan Hindia Belanda. Namun, tidak lama ternyata Jepang datang untuk menjajah, hasil panen petani diminta oleh Jepang. Pada zaman Jepang banyak penduduk yang meninggalkan wilayah 35 ini, namun tidak lama juga orang selalu silih berganti berdatangan di desa 35 Wonosari.⁶³

Pada tahun 1945 (zaman Merdeka) Desa Wonosari kedatangan penduduk *Famili Transmigrasi* (ongkos perjalanan di tanggung Pemerintah Indonesia tetapi kedatangan mereka atas permintaan keluarga yang sudah menetap di desa Wonosari ini) yang dipimpin oleh Dulah Harjo.⁶⁴ Sejak tahun 1945 sampai saat ini Desa Wonosari sudah mengalami banyak kemajuan, baik dari segi kemsyarakatan, kesehatan dan perekonomian warga.

Dengan demikian desa Wonosari lama-kelamaan menjadi ramai dan sudah terkenal di kalangan penduduk atau desa sekitar bahkan terdengar sampai keluar kota kabupaten. Mayoritas Masyarakat berprofesi sebagai petani, tetapi sebagian juga ada yang membuka usaha kecil-kecilan, seperti warung sembako, warung makan, pedagang sayuran, pedagang tempe dan tahu, fotocopian, dan lain-lain untuk menambah

⁶³ Hasil Wawancara dengan Wonosari Bapak Daim Waspada, Selaku Sekretaris Desa 35 Wonosari pada Tanggal 4 September 2017

⁶⁴ Hasil Dokumenstasi, Buku Laporan Hasil Perlombaan Desa Tingkat Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur Tahun 2010

pemasukan keluarga guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sekarang seluruh Masyarakat Wonosari, hidup rukun bertangga satu sala lain, dan sudah tersedia fasilitas umum yang dapat dinikmati bersama. Kepala Desa yang menjabat saat ini adalah Bapak Rahmat Yasin, yang sangat ramah tamah kepada warganya.

Desa Wonosari juga menyediakan pasar yang digunakan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli guna untuk memenuhi kebutuhan dan memperoleh kebutuhan sehari-hari. Pasar ini disebut pasar Templek yang tidak hanya masyarakat 35 Wonosari saja yang mencari rezekinya disini, tetapi banyak dari luar Desa juga berjualan dan membeli semua kebutuhan sehari-hari di Pasar Templek ini.

2. Sejarah Singkat Berdirinya *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur

Desa Wonosari adalah Desa yang mayoritas pekerjaan Masyarakatnya sebagai petani. Namun tidak sedikit pula Masyarakat yang menggantungkan kehidupannya untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi dengan mempunyai usaha kecil-kecilan yakni berdagang atau usaha lain.

Berprofesi sebagai pedagang, memulai usaha dengan modal dan tenaga sendiri mempunyai kekurangan dan kelebihan, mudah untuk memulainya tetapi sulit untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan bahkan berkembang. Seperti yang dialami para pembuat tempe yang ada di Pasar Templek 35 Wonosari ini, semua usaha butuh proses panjang untuk mencapai sebuah tujuan.

Terdapat banyak pedagang tempe yang berjualan di Pasar Templek ini, tetapi hanya beberapa saja yang memproduksinya sendiri. Setelah melakukan penelitian yang membuat tempe sendiri yakni Bapak Yadi, Ibu Sri, Ibu Katinem, Bapak Fajar dan Bapak Muji.

Bapak Yadi mengatakan bahwa sebelum membuat tempe sendiri awalnya bekerja dengan orang lain yang memproduksi tempe, lama-kelamaan Bapak Yadi membuat tempe sendiri dari tahun 1990 sampai saat ini terhitung sudah 27 tahun Bapak Yadi sebagai pembuat dan menjualnya sendiri.⁶⁵ Sedangkan Ibu Sri kebingungan membuat usaha untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Melihat Bapak Yadi membuat tempe Ibu Sri tertarik dengan usaha tersebut. Untuk memulai usaha tidaklah mudah, tetapi dengan adanya keluarga yang sudah berpengalaman Ibu Sri sangat diuntungkan. Orang tua dari Ibu Sri terlebih dulu mempunyai usaha kecil yang merupakan penjual tahu yang sudah cukup terkenal dan cukup diminati produknya di Desa Wonosari dan sekitarnya.⁶⁶ Ibu Sri memilih usaha ini karena menurutnya bahan pembuatan tempe ini mudah diperoleh, mudah proses pembuatannya dan pasti ada keuntungan yang didapatkan meskipun relatif sedikit. Sehingga Ibu Sri dari tahun 2000 sampai sekarang tetap mempertahankan usahanya ini selama 17 Tahun.⁶⁷

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Yadi, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 28 Oktober 2017

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

Ibu katinem sudah melalui usahanya selama 12 Tahun, melihat peluang yang ada di Pasar Templek yang hanya beberapa orang sebagai penjual tempe dengan pembeli yang semakin banyak, Ibu Katinem tidak menyia-nyiakan kesempatan ini. Pembuatan tempe hanya dibantu oleh suami, yang awalnya dari 5-10 kg kedelai sehari sekarang sudah 27kg/harinya.⁶⁸

Bapak Fajar sudah menjalani usahanya selama 8 tahun sampai sekarang ini, menurutnya tidak ada kendala yang cukup mengganggu produksi tempennya selama ini, hanya saja proses merintis usaha agar bisa sampai saat ini merupakan hal yang tidak mudah. Berawal dari 10kg kedelai/hari dan menjadi pedagang keliling sebelum menetap di Pasar Templek, sekarang sudah menjadi 100kg kedelai/hari dan mempunyai 6 karyawan yang membantu dalam memproduksi tempe.⁶⁹

Berbeda dengan pembuat tempe lain Bapak Muji memutuskan berjualan tempe karena bosan menjadi karyawan yang terikat dengan manajemen, sebelumnya Bapak Muji bekerja di alfamart, indomart, dan pernah sampai ke malaysia hanya untuk menjadi karyawan sebuah perusahaan. Selain itu kebanyakan tetangga sekitar rumah mayoritas pembuat tempe. Berawal dari situlah Bapak Muji berani memulai dan merintis usaha pembuatan tempe ini.⁷⁰

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Katinem, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 24 Oktober 2017

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Fajar, Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

Usaha tempe ini merupakan usaha berskala kecil , dimana tempat pembuatannya berbasis rumahan sabagai tempat produksi. Sehingga tidak perlu biaya untuk membuat pabrik atau sewa tempat untuk menjalankan usaha. Cukup dengan bahan dan peralatan yang sederhana untuk menghasilkan tempe yang siap dijual.

Demikianlah sejarah singkat berdirinya usaha pembuatan tempe ini yang berawal dari kebingungan membuat usaha, dan juga terinspirasi dari tetangga, oarng tua, atau bahkan sesama pembuat tempe sehingga termotivasi membuat tempe untuk diperjual belikan sebagai usaha kecil-kecilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Berawal dari kebingungan sekarang menjadi usaha yang ditekuni sampai saat ini.

B. Pengolahan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur

Pemilik usaha menjelaskan bagaimana pengolahan tempe yang dilakukan dari proses pertama sampai akhirnya tempe siap dipasarkan. Dalam proses pembuatan tempe tentu ada perbedaan langkah-langkah atau cara dalam memproduksinya antara pembuat tempe yang satu dengan yang lain, baik dari segi cara, waktu dan alat. Tetapi secara keseluruhan proses pembuatannya hampir sama antara Bapak Yadi, Ibu Sri, Ibu Katinem, Bapak Fajar, dan Bapak Muji.⁷¹

Pembuatan tempe langkah pertama adalah mencuci kedelai, perendaman, kemudian direbus selama 2-4jam. Setelah dilakukan perebusan

⁷¹ Hasil Pengamatan Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September , 25-30 Oktober 2017

kedelai tersebut direndam dengan ditambah sedikit cuka dan dibiarkan selama 1 malam atau sekitar 10-12 jam. Kemudian hari berikutnya kedelai tersebut dipecahkan menjadi dua bagian dengan cara digiling atau diinjak-injak menggunakan kaki sembari dicuci bersih lalu ditiriskan kurang lebih 1 jam. Proses selanjutnya peragian, proses peragian juga tidak sembarangan kita harus melihat cuaca, jika cuaca panas maka ragi harus dikurangi karena apabila terlalu banyak maka akan mempercepat proses fermentasi yang menjadikan kualitas tempe kurang baik. Setelah ragi tercampur rata, proses berikutnya pembungkusan menggunakan plastik yang sudah disediakan. Proses terakhir adalah semua kedelai yang sudah terbungkus rapi disusun rapi dan harus ditutup kain atau karung agar fermentasi terjadi dengan baik.

Pengelolaan usaha tempe ini sangat dikelola dengan sederhana, adapun keuntungan yang diperoleh setiap pembuat tempe berbeda-beda sesuai seberapa modal yang dikeluarkan. Semua pemilik tempe mempunyai karyawan yang membantu dalam proses pembuatan tempe tersebut. Bapak Yadi mengatakan keuntungan tidak menentu tergantung seberapa banyak tempe yang dibuat. Keuntungan Bapak Yadi dengan membuat 30kg kedelai dengan 2 jenis harga, harga 800,- dan harga 1500,- , dengan jumlah keseluruhan tempe yang dihasilkan 370 biji, yakni laba kotor sekitar Rp 452.000,-⁷²

Ibu sri juga mengatakan setiap harinya biasa membuat 20kg kedelai dengan harga 800,-/biji dan menghasilkan sekitar 350 biji tempe, dengan

⁷² Wawancara dengan Bapak Yadi, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 28 Oktober 2017

keuntungan Rp 280.000,-. Dan harus membayar karyawan 2 orang masing-masing Rp 10.000,-.⁷³ Sedangkan Ibu katinem biasa membuat 25kg kedelai dengan harga 800,- yang dibuat bersama suami dan tidak ada karyawan karena semua bisa dilakukan bersama sang suami, dan menghasilkan 400 biji, sehingga mendapatkan uang Rp 320.000,-.⁷⁴

Bapak Muji yang belum terlalu lama membuat tempe hanya bisa membuat 16kg kedelai dengan harga 800,-/biji nya, sebagai perintis Bapak Muji mengatakan kendala yang dialami masih belum banyaknya pelanggan atau konsumen, sehingga tempe yang dibuat tidak menentu, 16 kg kedelai dapat dihasilkan 288 tempe, dengan uang Rp 230.400,-⁷⁵ Berbeda dengan pembuat tempe yang lain, Bapak Fajar membuat tempe sekitar 100 kg kedelai, dan mempunyai karyawan 6 orang. Bapak Fajar juga menjelaskan tempe yang ia buat mempunyai 2 versi harga , yang harga 800,- dan harga 4.000,-. Jumlah keseluruhan dari kedua harga tersebut yang dihasilkan sekitar 672 biji, dengan hasil uang yang didapatkan sekitar Rp 1.459.200,-. Bapak Fajar juga harus mengeluarkan gaji karyawannya 6 orang sebesar Rp 150.000,-⁷⁶

Keuntungan yang didapatkan para pembuat tempe tidak selalu sama setiap harinya, banyak faktor yang membuat penghasilan berubah-ubah, seperti jumlah tempe yang dibuat tidak sama setiap harinya, atau jumlah

⁷³ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁷⁴ Wawancara dengan Ibu Katinem, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Fajar, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

konsumen yang membeli pada hari itu. Pengelolaannya pun tidak terlalu rumit, hanya dalam pengolahannya membutuhkan waktu yang cukup lama sampai tempe siap dijual.

C. Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Pekalongan Lampung Timur

1. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk

Fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, sering dilakukan oleh pemilik usaha tempe ini, seperti yang Ibu Sri bahwa pembuatan jumlah tempe yang dibuat sesuai modal yang dimiliki pada hari itu. Seperti, tahun ini terjadi kendala dalam penyediaan modal usaha sehingga jumlah kedelai yang diproses menjadi tempe dikurangi sesuai modal yang tersedia.⁷⁷ Yakni dari sebelumnya 25kg kedelai menjadi 20kg per harinya. Begitu pula dengan yang lain jumlah tempe yang dihasilkan bisa selalu berubah-ubah setiap harinya, meskipun tidak terlalu signifikan tetapi dapat mengurangi resiko kerugian apabila tidak memungkinkan untuk membuat tempe dalam jumlah yang banyak.

Bapak Muji mengatakan, saya belum berani membuat jumlah tempe lebih dari 20 kg karena pembeli tidak bisa diduga akan ramai atau sepi⁷⁸, sehingga bapak Muji memilih membuat dibawah dari 20 kg kedelai setiap harinya. Bapak Yadi, membuat 25-30 kg kedelai, tergantung keadaan pasar. Sehingga jumlah kedelai dan tempe yang dihasilkan

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

berbeda kapasitasnya setiap hari.⁷⁹ Hampir sama halnya dengan Bapak Yadi, Ibu Katinem membuat 25-27kg kedelai, dapat berubah-ubah tergantung keinginannya dan keadaan minat konsumen.⁸⁰ Sama dengan pembuat tempe yang lain, Baak Fajar bisa membuat 100-130kg tergantung cuaca, dan minat konsumen, bisa berkurang dan bertambah.⁸¹

Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk yang dihasilkan sangat membantu kelangsungan para pembuat tempe dalam menjalankan usahanya. Karakteristik ini merupakan salah satu keuntungan mengelola usaha kecil, karena dapat mengubah kapasitas atau jumlah produk sesuai keinginan pemilik. Perubahan jumlah barang yang diproduksi tidak mempengaruhi usaha kecil secara signifikan berbeda dengan usaha yang berskala besar, apabila jumlah barang yang dihasilkan berubah-ubah akan mempengaruhi operasinal keuangan perusahaan karena secara keseluruhan biaya produksi sudah diperhitungkan secara rinci.

Seperti yang dikatakan Ibu Sri salah satu pemilik usaha, menjelaskan bahwa jumlah tempe yang dihasilkan dapat berubah sesuai dengan modal yang dimiliki. Hal ini dikarenakan tidak ada pemisahan antara uang pribadi dan uang hasil usaha. Sehingga uang pribadi juga

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Yadi, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Katinem, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 24 Oktober 2017

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Fajar, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

dipergunakan untuk modal usaha. Selain itu, perubahan jumlah tempe yang dihasilkan setiap harinya ini juga dapat mencegah kerugian.⁸²

Bapak Muji juga mengatakan, setiap hari jumlah kedelai yang dibuat tidak ditetapkan secara konsisten, dikarenakan terkadang konsumen sepi, masalah cuaca, modal, dan lain-lain.⁸³ Jadi, jumlah tempe yang dihasilkan menyesuaikan keadaan yang dapat mempengaruhi keuntungan atau kerugian. Bapak Yadi juga memaparkan, bahwa tahun ini mengalami penurunan kapasitas tempe yang dibuat, dikarenakan kekurangan modal. Namun, hal ini tidak menjadi masalah yang rumit. Karena jumlah tempe yang dihasilkan dapat diatur sesuai keinginan sendiri.⁸⁴

Seperti halnya yang dikatakan pembuat tempe yang lain, Ibu Katinem mengatakan bahwa, tidak menargetkan berapa jumlah yang harus dibuat. Karena sudah lanjut usia, sehingga pembuatan tempe ini sesuai tenaga dan modal yang tersedia, sehingga berubah-ubah jumlah kedelai yang dibuat untuk menghasilkan tempe yang siap dijual.⁸⁵

Apabila ada konsumen yang melakukan pemesanan dengan jumlah yang banyak maka, pembuat tinggal menambah jumlah tempe yang dihasilkan, untuk memenuhi pesanan dan untuk memenuhi para konsumen di Pasar Templek. Terkadang pembuat tempe juga pada hari tertentu tidak

⁸² Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁸³ Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Yadi, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁸⁵ Wawancara dengan Ibu Katinem, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 24 Oktober 2017

membuat tempe karena ada kegiatan atau urusan yang lebih penting, dan hal tersebut tidak bermasalah dan tidak terjadi kerugian.

Pemilik usaha melihat bagaimana keadaan pasar dan bagaimana cuaca yang sedang terjadi, karena hal tersebut akan mempengaruhi permintaan atas tempe yang dipasarkan. Maka dengan karakteristik yang dimiliki usaha kecil ini sangat menguntungkan untuk para pemilik usaha tempe.

2. Pemasaran yang Terbatas

Pemasaran yang dilakukan bersifat lokal karena usaha ini hanya usaha rumahan dan berskala kecil-kecilan sehingga tidak membutuhkan strategi pemasaran yang diatur sedemikian rupa. Hanya dengan membuka lapak yang telah disediakan pengurus pasar. Pemasaran dilakukan di Pasar Desa Wonosari yakni Pasar Templek yang letaknya tidak jauh dari rumah para pembuat tempe tersebut. Ibu Sri mengatakan ,sehingga tidak memerlukan biaya banyak untuk memperdagangkan tempe yang dibuatnya, hanya membayar sewa tempat sebesar Rp 2.500/ hari⁸⁶

Bapak Fajar, memilih pemasaran di Pasar Tempe ini, karena tempatnya yang strategis dan belum banyak penjual tempe yang ada. Meskipun jangkauan Pasar tidak terlalu dekat namun tidak memerlukan biaya yang banyak untuk sampai ke Pasar ini.⁸⁷ Sedangkan Bapak Muji memilih berjualan di Pasar Templek ini, karena tersedia tempat untuk dia

⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Fajar, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

berjualan, dia mengatakan sebelumnya dia berjualan keliling tetapi tidak banyak orang yang membeli dibandingkan jualan di Pasar Templek ini, cukup banyak orang yang mencari tempe. Meskipun pemasarannya hanya di Pasar Templek tetapi menurutnya lebih menguntungkan, karena tidak harus menghabiskan biaya untuk berkeliling sedangkan belum tentu ada yang membeli.⁸⁸

Usaha kecil merupakan usaha yang berskala kecil sehingga pemasaran usaha ini juga terbilang tidak terlalu luas jangkauan pemasarannya. Usaha ini melayani pasar yang ukuran kecil seperti pasar Templek. Pasar Templek ini merupakan pasar tradisional, banyak Masyarakat yang membeli kebutuhan pokok atau kebutuhan lainnya di pasar ini. Tidak hanya Masyarakat 35 saja tetapi dari tetangga desa banyak yang berbelanja di pasar ini, karena letaknya yang dekat dan mudah dijangkau, dan hanya pasar ini yang terdekat dibanding pasar tradisional lainnya.

Seperti yang dikatakan Bapak Yadi sebagai pemilik usaha tempe yang sudah lama berjualan di pasar ini, mengatakan pemasaran yang dilakukan terbatas di Pasar Templek ini saja, karena tempat yang strategis untuk memasarkan tempennya.⁸⁹

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Yadi, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 28 Oktober 2017

Ibu Sri, mengatakan bahwa penjualan hanya di Pasar Templek Wonosari yang letaknya tak jauh dari rumahnya.⁹⁰ Tempe Ibu Sri sudah terkenal dikalangan Masyarakat, tidak hanya pembeli untuk dikonsumsi sendiri tetapi, ada para penjual keliling yang juga secara tidak langsung membantu memasarkan tempe ini. Meskipun demikian, masih termasuk pemasaran yang terbatas karena Ibu Sri hanya melakukan penjualan di tempat yang sama dari awal memulai usaha sampai sekarang ini.

Ibu katinem juga mengatakan bahwa Pasar Templek merupakan tempat pemasaran tempennya karena dekat dengan rumah, dan banyak masyarakat yang mencari kebutuhan di pasar ini.⁹¹ Sedangkan Bapak Muji, mengatakan bahwa pemasaran tempennya sebelumnya berjualan keliling ke tetangga-tetangga desa dan sekitarnya. Namun, setelah mendapat tempat berjualan di Pasar Templek, mereka menetap dalam penjualannya.⁹²

Bapak Fajar mengatakan pemasaran yang dilakukan sebelumnya dalam merintis usaha dilakukannya dengan berjualan keliling, namun hal tersebut sangat menguras tenaga dan biaya, terlebih lagi belum ada pembeli yang pasti. Setelah beberapa tahun berjalan Bapak Fajar memutuskan untuk berjualan di Pasar Templek yang ramai didatangi

⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

⁹¹ Wawancara dengan Ibu Katinem, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 24 Oktober 2017

⁹² Wawancara dengan Bapak Muji, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

masyarakat dan untuk memenuhi permintaan konsumen yang bertambah banyak.⁹³

Namun, meskipun pemasarannya terbatas para pembuat tempe sangat terbantu dengan adanya pedagang sayuran keliling yang menjadi langganan dalam pembelian tempe untuk dijual kembali di desa lain. Secara tidak langsung para pedagang keliling ini membantu pemasaran tempe tersebut.

3. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha)

Karakteristik wirausaha merupakan hal penting, seperti yang dijelaskan Ibu Sri, bahwasanya konsumen tidak hanya melihat produk yang kita hasilkan namun, pastilah bagaimana cara kita melayani pembeli juga merupakan hal yang penting. Apabila kita melayani pembeli dengan kasar, dan seenaknya maka konsumen akan enggan membeli meskipun produk yang kita hasilkan memiliki kualitas yang baik.⁹⁴ Selain itu pantang menyerah, bersaing secara sehat, dan memberi kesempatan pedagang lain untuk mencari nafkah untuk keluarganya.

Karakteristik dari pemilik usaha dapat mempengaruhi dalam pelaksanaan jual beli tempe, dan juga dapat mempengaruhi kualitas tempe yang dihasilkan. Pembuat tempe tentu mempunyai karakteristik yang berbeda satu sama lain, dari cara berkomunikasi dengan pelanggan

⁹³ Wawancara dengan Bapak Fajar, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

maupun cara pembuatan dan tempe yang dihasilkan mempunyai karakteristik yang berbeda.

Menurut karyawan Bapak Fajar, yakni bapak Solikhin yang sudah bekerja selama satu tahun, Bapak Fajar merupakan orang yang disiplin jangan sampai ada kesalahan dalam pembuatan tempe, dan juga dalam pembungkusan harus rapih dan tidak sembarangan.⁹⁵ Bapak Fajar juga mempunyai karakter yang mudah bergaul atau berkomunikasi dengan baik, ramah dan menyenangkan, ujar Bapak Solikhin.

Karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha ini selanjutnya adalah bagaimana karakter pemilik usaha dalam mengelola usahanya sendiri. Peneliti melakukan observasi di Pasar Templek , bahwa semua pedagang tempe melayani dan berkomunikasi dengan para pelanggannya cukup baik dan bercanda tawa sesuai karakteristik masing-masing.

Karakteristik pemilik usaha juga mempengaruhi dalam kualitas tempe yang dihasilkan. Seperti yang dikatakan karyawan Ibu Sri, yaitu Ibu Pariyah dan Ibu Tri, bahwa Ibu Sri dalam proses pembuatannya tidak sembarangan, kebersihan dalam pembuatan cukup dijaga.⁹⁶ Bapak Yadi juga dalam pembuatan harus bersih dalam pencucian kedelai, dan bekerja keras serta teliti dalam menjalankan usahanya ini agar kualitas tempennya tetep terjaga, kata Ibu Sargiyem sebagai karyawan yang

⁹⁵ Wawancara dengan Bapak Solhikin, Selaku Karyawan Bapak Fajar (Pemilik Usaha Pembuatan Tempe) pada Tanggal 27 Oktober 2017

⁹⁶ Wawancara dengan Ibu Pariyah dan Ibu Tri, Selaku Karyawan Ibu Sri pada Tanggal 20 Oktober 2017

membantu dalam pembuatan tempe selama masa berlangsungnya usaha ini.⁹⁷

Begitu juga dengan Ibu Katinem dan Bapak Muji, merupakan karakteristik yang terbuka. Sedangkan Bapak Fajar, menurut karyawannya yakni Solikhin, A'am, Mutholib, Riki, Bintang dan Dani, Bapak Fajar merupakan orang yang disiplin, baik hati, dan ramah.⁹⁸ Karakteristik masing-masing pembuat tempe ini mempengaruhi bagaimana hasil tempe yang dibuat. Karena jika seseorang yang teliti, disiplin, baik hati, ramah, maka akan memudahkan dalam proses pembuatan hingga penjualan tempe.

Pembuatan tempe yang rumit jika seseorang yang sabar, teliti, bekerja keras, maka tidak akan pntang menyerah dengan keadaan yang selama ini dijalani dengan kondisi yang sama. Inilah yang membuat kelangsungan usaha tetap dijaga dan dipertahankan, dengan kebutuhan hidup yang terus menerus ada, bahkan bertambah maka pembuat tempe tetap melanjutkan usahanya sampai saat ini. Meskipun dengan keuntungan yang relatif sedikit, tetapi setidaknya dapat mengurangi daripada hanya berdiam diri tidak melakukan apa-apa.

Pelayanan terhadap konsumen juga menjadi hal yang penting, bagaimana karakteristik pemilik dan karakteristik atau ciri khas tempe yang dibuat. Menurut para konsumen, yakni Ibu Parti, Ibu siwih, Ibu

⁹⁷ Wawancara dengan Ibu Sargiyem, Selaku Karyawan Bapak Yadi pada Tanggal 25 Oktober 2107

⁹⁸ Wawancara dengan Solikhin, A'am, Mutholib, Riki, Bintang dan Dani, Selaku karyawan Bapak Fajar pada Tanggal 27 Oktober 2017

Jumini, Ibu Partini dan Ibu Suliyah semua pemilik sangat akrab dalam pelayanan, dan sangat mudah berkomunikasi dengan pembeli. Sehingga semua konsumen tidak enggan untuk membeli tempe. Semua pemilik tempe yang ada saling membantu satu sama lain, dan sudah mempunyai pelanggan masing-masing.⁹⁹

4. Manajemen Berdiri Sendiri

Usaha ini dimulai sendiri, dari modal sendiri dan tenaga sendiri tanpa harus mempertanggungjawabkan kepada pihak lain. Dalam pengolahan dari proses pembuatan sampai akhirnya tempe bisa diperjualbelikan, Ibu Sri sendiri yang mengatur dan berdagang sendiri, tanpa harus disuruh dan mempertanggungjawabkan apa yang dilakukan Ibu Sri kepada pihak lain. Modal dan keuntungan juga milik sendiri.¹⁰⁰

Begitu pembuat tempe yang lain seperti Bapak Yadi, Ibu Katinem, Ibu Sri, Bapak Fajar dan Bapak Muji, tidak harus terikat dengan seseorang atau pihak lain. Bapak Muji mengatakan, enaknya usaha sendiri adalah kita bebas melakukan apa saja, membuat tempe kapan saja, jumlahnya berapa, mau jual dimana, tidak ada yang mengatur, karena saya sudah lelah jadi karyawan yang terikat, jadi saya memilih memiliki usaha sendiri meskipun penghasilannya tidak tentu dan relatif kecil.¹⁰¹

⁹⁹ Wawancara dengan Ibu Parti, Ibu Siwih, Ibu Jumini, Ibu Partini dan Ibu Suliyah, selaku konsumen pada Tanggal 20 Januari 2018

¹⁰⁰ Wawancara dengan Ibu Sri, selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 8 September 2017

¹⁰¹ Wawancara dengan Bapak Muji, selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 25 Oktober 2017

Seperti halnya Bapak Muji, Bapak Yadi pun mengatakan lebih enak usaha sendiri dari pada menjadi pekerja orang lain. Sebelumnya Bapak Yadi bekerja dengan orang yang membuat usaha tempe juga, namun karena sudah menguasai ilmunya dan ingin berusaha mandiri, maka memutuskan membuat usaha tempe ini sendiri.¹⁰²

Karakteristik usaha kecil yang berskala kecil tentu tidak sulit dalam manajemen usahanya. Usaha kecil merupakan usaha yang dikelola satu orang atau lebih yang sebagai bertindak sebagai pemilik sekaligus pengelola. Karakteristik ini menunjukkan bahwa pemilik tidak terikat dengan peraturan manajemen yang biasa terjadi di perusahaan yang berskala besar. Ibu Sri, sangat bersemangat mengelola usaha ini, karena selain dapat memenuhi kebutuhan ekonomi, usaha ini dapat dikelola sesuai keinginannya sendiri.

Data yang diperoleh dari kelima pembuat tempe ini, usaha mereka dapat berlangsung sampai saat ini karena usaha mereka sendiri tanpa ada yang mengatur dalam pekerjaan mereka, dan menjalani usaha ini dengan sungguh-sungguh untuk memenuhi segala kebutuhan keluarga.

Berdasarkan hal tersebut, Ibu Sri dapat mengelola usaha ini dengan bebas tanpa harus mempertanggungjawabkan setiap kegiatan usaha kepada orang lain. Inilah yang membuat usaha ini tetap berlangsung sampai sekarang.¹⁰³ Seperti yang diungkapkan Bapak Yadi, Ibu Sri, Ibu

¹⁰² Wawancara dengan Bapak, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 28 Oktober 2017

¹⁰³ Wawancara dengan Ibu Sri, Selaku Pemilik Usaha Pembuatan Tempe pada Tanggal 12 September 2017

Katinem, Bapak Fajar dan Bapak Muji, bahwa mereka bekerja sendiri, dengan modal sendiri dan tidak dibawah perintah seseorang. Seperti yang sudah dipaparkan dalam data yang sudah dikumpulkan peneliti, pembuat tempe ini lebih nyaman bekerja sendiri tanpa ada perintah dan bisa memberi pekerjaan tetangga sekitar rumah untuk membantu dalam pembukusan tempe seperti yang sudah dilakukan Ibu Sri dan Bapak Fajar selama ini.

D. Analisis Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Pekalongan Lampung Timur

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian maka karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha kecil pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari tercermin pada, pengelolaan usaha tersebut dan bagaimana masing-masing pemilik mempunyai karakteristik yang berbeda satu sama lain. Perbedaan tersebut juga berpengaruh terhadap kelangsungan usaha bagaimana konsumen memiliki karakter yang berbeda pula dalam memilihnya.

Karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan yang dimiliki usaha kecil dapat terlihat pada semua pembuat tempe, seperti fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk yang dilakukan pembuat tempe setiap harinya demi mencegah kerugian. Pemasaran yang terbatas memudahkan pembuat tempe menjual produknya dengan mudah dan praktis hanya disalah satu tempat saja. Karakteristik pemilik atau bagaimana kepribadian pemilik juga dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha ini, karena banyak pedagang yang gagal disebabkan karakter yang mudah menyerah dan sulit untuk

berinteraksi atau menjalin hubungan baik dengan pelanggan. Karakteristik masing-masing produk yang dihasilkan pembuat tempe mempunyai daya tarik masing-masing untuk para konsumen. Menjalankan usahanya sendiri juga membuat pemilik nyaman dalam melaksanakan keinginannya terhadap usaha tersebut.

Karakteristik yang dimiliki usaha kecil yang mempengaruhi keberlangsungan usaha tempe ini hanya empat seperti yang sudah dideksripsikan di atas. Landasan teori menyebutkan bahwa karakteristik mempunyai beberapa ciri-ciri, yakni kandungan lokal yang tinggi pada input produksi, fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, pemasaran yang terbatas, karakteristik wirausaha (pemilik usaha), modal yang terbatas, pembukuan yang sederhana, manajemen berdiri sendiri, dan keuntungan relatif kecil.

Terdapat delapan karakteristik yang dimiliki usaha kecil yang dicantumkan dalam teori, tetapi ternyata hanya empat karakteristik yang berpotensi mendorong sebuah usaha tersebut mengalami perubahan pada usaha tempe ini. Keempat karakteristik tersebut merupakan faktor pendorong dari usaha tempe yang dapat mempengaruhi kegiatan produksi pembuatan sampai penjualan atau pemasaran tempe yang dihasilkan.

Karakteristik yang kurang mempengaruhi yakni, kandungan lokal yang tinggi pada input produksi, modal yang terbatas, pembukuan yang sederhana, dan keuntungan relatif kecil. Keempat karakteristik ini kurang mempengaruhi keberlangsungan atau keberhasilan karena, menurut hasil survei yang dilakukan peneliti, menunjukkan karakteristik tersebut memang

ada dalam usaha ini, tetapi kurang mendorong pemilik dalam keberlangsungan.

Karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan secara tidak langsung membuat pemilik usaha tempe ini berjuang untuk melanjutkan usahanya dan mempertahankannya. Akhirnya, peneliti mengetahui karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan pembuatan tempe, sehingga pemilik dapat mempertahankan usahanya dari sejak dimulai usaha sampai sekarang ini.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi data dari bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa dari beberapa karakteristik yang dimiliki usaha kecil terdapat empat karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. Empat karakteristik tersebut adalah fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, pemasaran yang terbatas, karakteristik pemilik usaha, dan manajemen berdiri sendiri.

Empat karakteristik di atas mempengaruhi usaha pembuatan tempe yang sudah berlangsung lama, dimana usaha ini mengalami perubahan dari sejak awal berdiri sampai saat ini. Salah satunya perubahan kapasitas pembuatan tempe, varian bentuk dan perubahan pendapatan. Dengan demikian empat karakteristik tersebut mempengaruhi keberlangsungan usaha pembuatan tempe di Desa 35 Wonosari ini, meskipun masih banyak permasalahan yang harus dibenahi demi keberlangsungan dan keberhasilan untuk usaha tersebut.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka peneliti akan menyampaikan saran-saran agar lebih baik kedepannya:

1. Perubahan jumlah produk yang dihasilkan sangat menguntungkan usaha kecil namun pada usaha pembuatan tempe ini harus lebih meningkatkan jumlah tempennya ketika memungkinkan untuk dilakukan.

2. Tetap menjaga kualitas yang sudah menjadi ciri khas usaha ini agar selalu diminati. Dan menambah variasi harga seperti yang dilakukan oleh Bapak Yadi dan Bapak Fajar.
3. Pertahankan pelayanan yang diberikan selama ini, yang dipengaruhi karakter pedagang untuk mudah berkomunikasi, dan menyenangkan kepada orang lain.
4. Kembangkan usaha tempe ini menjadi usaha yang lebih besar dengan karakteristik miliki, meskipun banyak pesaing yang memiliki usaha yang sama.

Akhirnya, semoga skripsi ini dapat menambah pengetahuan bagi peneliti khususnya dan bagi masyarakat umumnya. Semoga Allah melimpahkan rahmat dan selalu memberikan petunjuk bagi umat-NYA menuju jalan yang lurus dan di ridhoi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2011.
- Agus Sucipto. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN-Maliki Press. 2011.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2012.
- Endi Sarwoko. “Kajian Faktor-Faktor penentu keberhasilan small business”. Malang : Fakultas Ekonomi Uneversitas Kanjuruhan Malang. MODERNISASI. Volume 4. Nomor 3. Oktober 2008.
- Francis Tantri. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers. 2009.
- Joko Subagyo. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2011.
- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2006.
- . *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Komala Inggawati. Arnold Kaudin. “Peranan Faktor-faktor Individual dalam Mengembangkan Usaha” dalam Integritas - Jurnal Manajemen Bisnis. Jakarta: Prasetiya Mulya Business School. NO. Vol. 3 No. 2. Agustus - November 2010.
- Kristiningsih. Adrianto Trimarjo. “Analisis Faktpr-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usha Kecil Menengah”. Surabaya: Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. ISSN NO: 1978-6522. 2015.
- Lina Anatan. Lena Ellitan. *Strategi Bersaing: Konsep. Riset. Instrumen*. Bandung: Alfabeta. CV. 2009.
- Mahmud Machfoel. *Pengantar Bisnis Modern* . Yogyakarta: Andi. 2007 h.32-33
- Moh. Kasiram. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Malang: UIN-Malika Press. 2010.
- Mudjiarto. Aliaras Wahid. *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2006

- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2009.
- Rizal Edy Halim. Azrul Azis Dan Firmanzah . “Faktor Kunci Sukses Perusahaan Kecil Dan Menengah Dalam Menghindari Kegagalan Pada Periode Lima Tahun Pertama”. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia . Volume 9 Desember 2014.
- S. Nasution. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara. 2014.
- Sakur. “Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta”. Surakarta : FISIP Universitas Sebelas Maret. 2011. ISSN. 1907 – 0489. Volume 7. Nomor 2. Oktober 2011.
- Skripsi. Johan Jatu Wibawa Putra. “*Jaringan Sosial Pengusaha Tempe dalam Kelangsungan Usaha Di Debean. Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Jaringan Sosial Sentra Industri usahatempa Terhadap Kelangsungan Usaha di Debean Kelurahan Mojosongo*”. Surakarta: Universitas Sebelas Maret. 2010.
- Skripsi. Silvia Agusta. *Analisis Terhadap Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Rumah Makan Mustika Minang Kota Metro*. Metro: STAIN Jurai Siwo. 2014.
- Skripsi. Vita Silviani. *Faktor-Faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil Menurut Etika Bisnis Islam .Studi pada Pembuat Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gendang Rejo Pekalongan Lampung Timur*. Metro: STAIN Jurai Siwo. 2015.
- Sudrajad. *Kiat Mengentaskan Pengangguran Melalui Wirausaha*. Jakarta: Bumi Aksara. 2005.
- Suherman Rosyidi. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003.
- Yudha. *Karakteristik Home Industri*. dalam <http://redblood.blog.fisip.uns.ac.id/2012/09/23/karakteristik-home-industri>. diunduh pada 12 Januari 2017
- Yuyus Suryana dan Kartib Bayu. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.2011.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

OUTLINE

KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE (Studi Kasus: *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Usaha Kecil
- B. Keberlangsungan Usaha Kecil
- C. Karakteristik Usaha Kecil
 - 1. Kandungan Lokal yang Tinggi pada Input Produksi
 - 2. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk
 - 3. Pemasaran yang Terbatas
 - 4. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha)
 - 5. Modal yang Terbatas
 - 6. Pembukuan yang Sederhana
 - 7. Manajemen Berdiri Sendiri

8. Keuntungan yang Relatif Kecil

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- E. Gambaran Umum Tentang *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur
 - 3. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
 - 4. Sejarah Singkat Berdirinya *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur
- F. Pengolahan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Lampung Timur
- G. Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil Pembuatan Tempe di Desa Wonosari Pekalongan Lampung Timur
 - 5. Fleksibilitas Penyesuaian Kapasitas Produk
 - 6. Pemasaran yang Terbatas
 - 7. Karakteristik Wirausaha (Pemilik Usaha)
 - 8. Manajemen Berdiri Sendir
- H. Analisis

BAB V PENUTUP

- C. Kesimpulan
- D. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP


Metro, Juli 2017

Peneliti



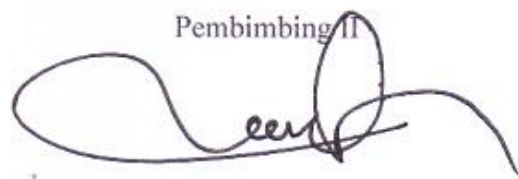
Umi Mahmudah
NPM. 13104704

Pembimbing I



Siti Zulafkha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Pembimbing II



Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN
USAHA KECIL (*HOME INDUSTRY*) PEMBUATAN TEMPE
(Studi Kasus: *Home Industry* Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan
Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Pembuat Tempe (Pemilik Usaha)
 - a. Sudah berapa lama bapak/ibu menjalankan usaha ini ?
 - b. Apakah alasan bapak/ibu memilih usaha pembuatan tempe ini?
 - c. Bahan apa saja yang dibutuhkan untuk membuat tempe?
 - d. Bahan untuk pembuatan tempe diperoleh dari mana dan berapa harga bahan baku tersebut ?
 - e. Bagaimana proses pembuatan tempe sampai tempe siap dipasarkan?
 - f. Berapa jumlah tempe yang bisa diproduksi perharinya ?
 - g. Bagaimana pemasaran hasil produksi usaha anda?
 - h. Berapa keuntungan yang diperoleh bapak/ibu perharinya?
 - i. Apakah yang memotivasi anda untuk tetap mempertahankan kelangsungan usaha ini?
 - j. Apa yang menjadi kendala dalam proses produksi tempe?
 - k. Apa yang anda lakukan saat tempe yang anda produksi tidak habis saat dijual di Pasar ?
 - l. Apakah anda membuat sendiri atau karyawan yang membuat tempe dan siapa yang memasarkan tempe tersebut ?

2. Wawancara dengan Karyawan

- a. Berapa lama anda bekerja disini?
- b. Setiap harinya anda bekerja selama berapa jam ?
- c. Bagaimana sistem pembayaran upah ?
- d. Berapa penghasilan yang anda peroleh ?
- e. Apa saja yang ada kerjakan diproduksi tempe ini ?
- f. Menurut anda, seperti apa karakter pemilik usaha tempe ?
- g. Berapa jumlah kedelai yang dibuat tempe setiap harinya ?
- h. Bagaimana anda bisa menjadi karyawan pada produksi tempe ini ?
- i. Bagaimana sikap pemilik terhadap karyawan yang melakukan kesalahan dalam proses produksi tempe ?
- j. Siapakah yang memasarkan tempe tersebut setelah siap dijual ?
- k. Selama anda bekerja diproduksi tempe ini, apakah ada kendala dalam anda bekerja ?
- l. Apakah ada sifat pemilik yang anda tidak sukai selama anda bekerja di usaha tempe ini ?

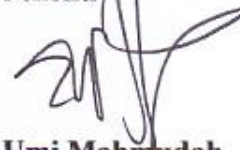
3. Wawancara dengan Masyarakat (Konsumen)

- a. Mengapa anda memilih tempe ini dibandingkan yang lain?
- b. Bagaimana pelayanan pembelian pada produk tempe yang anda beli?
- c. Apakah yang membedakan produk ini dengan produk yang lain?

- d. Bagaimana karakteristik (ciri-ciri) usaha dan pemilik pembuatan tempe tersebut?
- e. Sudah berapa lama menjadi konsumen pada produk tempe ini ?

Metro, September 2017

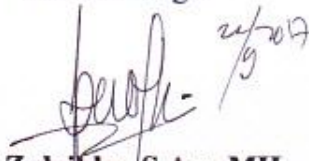
Peneliti



Umi Mahmudah

NPM. 13104704

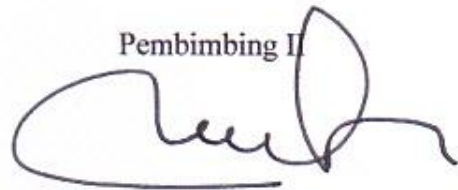
Pembimbing I



Siti Zulaikha, S.Ag., MH

NIP. 197206111998032001

Pembimbing II



Imam Mustofa, M.S.I

NIP. 198204122009011016



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1288/2016
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

Metro, 17 Oktober 2016

Kepada Yth:
1. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
2. Imam Mustofa, M.S.I
di -
Metro

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 131 4704
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home Industri) Pembuatan Tempe (Studi Kasus : Industri Pembuatan Tempe Yang Berjualan Di Pasar Tempel Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan

Siti Zulaikha, S.Ag. MH
NIP. 197206111998032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iam@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0940/In.28/D.1/TL.01/09/2017

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : **UMI MAHMUDAH**
NPM : 13104704
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syaria'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di HOME INDUSTRY PEMBUATAN TEMPE DI DESA 35 WONOSARI, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (HOME INDUSTRY) PEMBUATAN TEMPE (STUDI KASUS: HOME INDUSTRY PEMBUATAN TEMPE DI DESA 35 WONOSARI KECAMATAN PEKALONGAN KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 12 September 2017





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metro.univ.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0941/In.28/D.1/TL.00/09/2017
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK USAHA PEMBUATAN
TEMPE HOME INDUSTRY
PEMBUATAN TEMPE DI DESA 35
WONOSARI
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0940/In.28/D.1/TL.01/09/2017, tanggal 12 September 2017 atas nama saudara:

Nama : **UMI MAHMUDAH**
NPM : 13104704
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di HOME INDUSTRY PEMBUATAN TEMPE DI DESA 35 WONOSARI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (HOME INDUSTRY) PEMBUATAN TEMPE (STUDI KASUS: HOME INDUSTRY PEMBUATAN TEMPE DI DESA 35 WONOSARI KECAMATAN PEKALONGAN KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 12 September 2017
Wakil Dekan I,

Siti Zulaikha S. Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001





**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR
KECAMATAN PEKALONGAN
DESA WONOSARI**

Alamat Jalan Raya Wonosari.035 Kec.Pekalongan Lampung Timur

SURAT KETERANGAN PENELITIAN (RESEARCH)

NONMOR : 070/ 106/2010/X/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur , menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : UMI MAHMUDAH
NPM : 13104704
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Adalah benar sudah melaksanakan Penelitian (Riesearch) di Desa Wonosari Kecamatan Pekalongan dengan Judul :

**KARAKTRISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL
(HOME INDISTRI) PEMBUATAN TEMPE DI DESA WONOSARI KECAMATAN
PEKALONGAN KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya .

Wonosari 03 Oktober 2017



Kepala Desa Wonosari

Sekretaris Desa

BATI WASPADA

NIP. 19690401200906100



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1392/In.25/S/OT.01/12/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : UMI MAHMUDAH
NPM : 13104704
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 13104704.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan espcrlunya.

Metro, 29 Desember 2017
Kepala Perpustakaan,



Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI STAIN JURAI SIWO METRO Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama : UMI MAHMUDAH Jurusan/Prodi: Syari'ah dan Ekonomi Islam/E.Sy
 NPM : 13104704 Semester/TA : VII / 2016

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1.	Jum'at, 09 Des 2016	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Review 4 jmlh pembait order U.	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

IMAM MUSTOFA,MSI
 NIP. 19820412 2009001 1 016


Umi Mahmudah
 NPM. 13104704

 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI STAIN JURAI SIWO METRO Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **UMI MAHMUDAH** Jurusan/Prodi: Syari'ah dan Ekonomi Islam/E.Sy
 NPM : 13104704 Semester/TA : VII / 2016

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1.	Jum'at 13 Januari 2017			<ul style="list-style-type: none"> - Tulis Bab I-III - jadwalkan jurnal yang Referensinya LBAI (5-jurnal) - gambarkan kondisi yg terjadi di lapangan pd <i>LOK</i> Bayeran LBAI. - Tulis juga sistematika penulisan. 	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,



IMAM MUSTOFA,MSI
 NIP. 19820412 2009001 1 016

Umi Mahmudah
 NPM. 13104704




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704


Fakultas/Jurusan : Syaria'h dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jumat, 17 Maret 2017		<ul style="list-style-type: none"> - Penulisan Miring untuk kata-kata Asing, - Persamaan dan Perbedaan pada Penelitian Relevan - Sistematika penulisan diuraikan per bab nya. 	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016


Umi Mahmudah
NPM. 13104704




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Bisnis Islam/ESy
NPM : 13104704 Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jum'at, 24 Maret 2017		<ul style="list-style-type: none"> - Kata Penghubung tidak boleh di-awal paragraf. - Terjemahan Ayat Al-Qur'an, ditulis 1 spasi - Per Sub bahasan Minimal 3 Referensi - Landasan Teori mengenai usaha ditambah kan dalam konteks Ekonomi 	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016


Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id, e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Syariah dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jumat, 31 Maret 2017		- Faktor - faktor keberlangsungan dibuat sub judul Sendiri.	
2.	Senin, 17 April 2017		- BAB III, pedagang diganti Pembuat. - Kapital pada tulisan Nama Tempat (Pasar Templek)	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Kamis, 04/2017 Mei		<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian Relevan , yang ke-3 kurang berkaitan . - Pada landasan Teori sub. Usaha Referensi pertama harus dari buku - Metode wawancara tidak perlu disebut- kan jumlah . 	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704


Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa 09/17 /05		see ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016

Mahasiswa Ybs,


Umi Mahmudah
NPM. 13104704




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro.univ.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin, 10 Juli 17		AK@ outline	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 19820412 2009001 1 016

Mahasiswa Ybs,


Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1-			App APP ke Revisi Karya I	
2.	Jumat 12 Oktober 2017		1- Mengekspansi sumber data dg wawancara. Tabel hanya dokumen. 2- perskripsi deskripsi HA lokasi Riset 3- perskripsi cara penelitian Jalur Jarak Sumber daya	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I

NIP. 19820412 2009001 1 016

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah

NPM. 13104704



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@univ.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
 NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	21 Oktober 2017		1. Arsip harus jelas halaman dan tahun (keterangan). 2. Informan ditambah. 3. Datanya diperkaya.	
2.	05 November 2017		- Bertambah sumber penulisan artikel ke-4 - Kerangka analisis - Harus diperjelas induktif atau deduktif.	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Imam Mustofa, M.S.I
 NIP. 198204122009011016

Umi Mahmudah
 NPM. 13104704



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro.univ.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
 NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	09 November 2017		Dalam satu paragraf harus ada kalimat penjelas, jangan hanya kalimat tunggal.	
2.	13 November 2017		BAB II Masih ada kalimat tunggal dalam satu paragraf. Minimal 2 kalimat dalam satu paragraf.	
3.	25 November 2017		Kesimpulan lebih diringkas, tidak perlu menyebutkan nama, dll.	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
 NIP. 198204122009011016

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
 NPM. 13104704



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
 NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	02 Desember 2017		kata - kata lebih jelas dalam menerangkan apa yang ingin dipertanyakan perbaiki kalimat pada setiap bab	
2.	11 Desember 2017		Ace bab IV-V	

Dosen Pembimbing II

Imam Mustofa, M.S.I
 NIP. 198204122009011016

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
 NPM. 13104704





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704


Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Sabtu, 23 Des 2017		Perbaiki Abstrak	
2.	Sabtu, 30 Desember 2017		ACE Abstrak	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Imam Mustofa, M.S.I
NIP. 198204122009011016


Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12/2017 /5		<p>Revisi LBM → buat sifat-sifat ∇</p> <p>Bab II → OLC</p> <p>Bab III → Unit pemerintah, paku tumbuhan, metapen bebas sumber daya dan sumber lihat ctt.</p>	

Dosen Pembimbing I

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

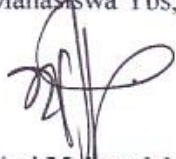
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	18/2017 /5		ACC di lingkungan	

Dosen Pembimbing I

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Mahasiswa Ybs,


Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: fehimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	24/17 7		Bab IV → status tidak sama dgn Bab II. maha sebileper di perbaiki ttp apa yg terjadi lalu byan sama tm lihat ctt.	

Dosen Pembimbing I

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
NPM : 13104704 Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	4/2017 /8		ACC BAB I - III Lanjutkan APD	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Umi Mahmudah
NPM. 13104704





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

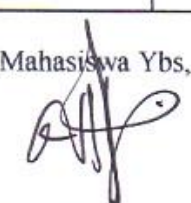
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : VIII/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	1/8 2017		ACC outline layouth penulisan	
	21/8 2017		- Hasil survei totalis detail → nanti di laporan per. mkn deskripsi. glabur ga yg mngandung pd utangan mkn - metopen dgn keblnk auton pna dan wawncan Dan kn di glash lihat ctt.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001


Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimeitrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/9 2017		ACC APD lanjutan penulisan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	21/2017 /12		<p>analisa hal 53 seperti terjadi perubahan, maka format di rubah!</p> <p>lgan → berdasarkan deskripsi hasil penelitian maka karakteristik termin pada → apa saja ... ts has smu dgn tm karakteristik</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27/10/17 /12		<ul style="list-style-type: none"> - analisis yang dilakukan di buat oleh 2 buku yang ada - semua pengubahan alinea tidak sesuai format/petunjuk. 	

Dosen Pembimbing I

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	8/2018 /1		<ul style="list-style-type: none"> - Bab 11 semi off. - lihat format - kesesuaian dan performa. - konsultasi di beri marksi 5000 	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Umi Mahmudah
NPM. 13104704



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 47296; e-mail: febimetrouniv.blogspot.com

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mahmudah
NPM : 13104704

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
Semester/TA : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/2018 /11		ACE & muwasahkan	

Dosen Pembimbing I

Siti Zulaikha, S.Ag., MH
NIP. 197206111998032001

Mahasiswa Ybs,

Umi Mahmudah
NPM. 13104704





RIWAYAT HIDUP



Umi Mahmudah dilahirkan di Wonosari pada tanggal 14 Juni 1995, anak ketiga dari pasangan Bapak Basuki dan Ibu Jumini.

Pendidikan dasar penulis ditempuh di SDN 3 Wonosari dan selesai pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama Negeri 10 Metro dan selesai pada tahun 2010. Sedangkan pendidikan Menengah Atas pada Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 2 Metro, dan selesai pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Program studi Ekonomi Syari'ah dimulai pada semester I TA 2013/2014, kemudian menyelesaikan pendidikan jenjang sarjana di Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro tahun 2018.